

الاقتصاد والاعمال

Al-Iktissad Wal-Aamal

ARAB BUSINESS MAGAZINE

Issue 324 / Year 28 / December 2006

كانون الأول / ديسمبر 2006 / السنة الثامنة والعشرون / العدد 324



ملتقى أبو ظبي الاقتصادي

5 فبراير 2007

دراسة عن المصارف الخاصة في سورية

”إنفستكوروب“ يدخل الخليج

الأمير عبد العزيز بن مشعل: تحويل ”الشعلة“ إلى ”قابضة“



محمد عمران :

سنكون بين أكبر 10 شركات اتصالات عالمية



وليد البراهيم :

لا حدود لـ mbc



ISSN 1991-2404

12

9 771991 240033

PIAGET

● بوشيك بياجية: دبي، أحمد صديقي وأولاده، مركز واهي، ٤٣٤ ٥٠٠ - أبو ظبي، مجوهرات المنارة، شارع حمدان، ٢٦٦ ٢٦٩ - البحرين، بيهان الخواف، مجمع شيراتون التجاري، ١٧٥٠ ١٢٢ - الكويت، مراد يوسف بيهان، مجمع الصالحية، ٢٤٢ ١٩٠٧ / ٢٤٢ ١٩٥٠ - الرياض، داماس، العرض المميز، شارع العليا، مقابل برج الدكا، ١٦٦ ٢٤٧ -

الإمارات العربية المتحدة، دبي، أحمد صديقي وأولاده، ٤٣٥ ٩٠٩ - أبو ظبي، مجوهرات المنارة، ٢٦٥ ٧٥٧ - العين، مجوهرات المنارة، ٢٧٦ ٨٦٠ - جازر، المرحان، الفردان، ٤٠٨ ٤٠٨ - عُمان، مسقط، كيمي وانداس، ٢٤٧٠ ٢٤٢ - الكويت، مراد يوسف بيهان، ٢٤٢ ١٩٠٧ / ٢٤٢ ١٩٥٠ - المملكة العربية السعودية، الرياض، البركة للمصاحف والمجوهرات (الحصيني)، ٢١١ ٢١٨ - جدة، إيت للساعات والمجوهرات (الحصيني)، ٢٦٧ ٧٢٨ - الخبر، الكومهي، ٢٨٤ ٢٢٢ - سوريا، دمشق، حرجان للتجارة، ٢٧١ ٨٠٦ - الأردن، عمّان، عالم واما السويسري، ٢٤٢ ٢٤١٧ - لبنان، بيروت، كادران، ١٩٧٥ ٢٢٣ / ٤٤٤ - دوح، مراد، ١٢٢ ٢٢٩ - لبنان، بانيان، ٢٧١ ٢٧٢ - تركيا، إسطنبول، سبونزا، ٢٢٢ - ٢٥٩

لمزيد من المعلومات الرجاء الاتصال على: ١٩٧١٤ ٢٢٠ ٤٢٠٠



PIAGET POLO MEN'S MODEL
WHITE GOLD CASE, SAPPHIRE CASE-BACK
800P AUTOMATIC PIAGET MANUFACTURE MOVEMENT
72 HOURS POWER RESERVE, DOUBLE-BARREL

PIAGET POLO LADIES' MODEL
WHITE GOLD DIAMOND SET CASE
690P PIAGET MANUFACTURE MOVEMENT

CASINO
ROYALE
7th NOVEMBER 17, 2006

جیمس بوند. اختیاری.



Ω
OMEGA

الشركة العربية للمصحفة والنشر والاعلام
ابيكو ش.م.ل.

يصدر عنها مجلة

الاقتصاد والاعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and info. Co.
APPICO S.A.L. Publishes

Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor in Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

HEAD OFFICE:

Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194 Hamra-Beirut 1103 2100
Tel: 353577/8/9 - 780200
Fax: 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA:

P.O.Box: 5157 Riyadh 11422
Tel: + 966 1 462 6866 / 293 2769
Fax: + 966 1 293 1837
Email: aiwaks@nesma.net.sa

U.A.E:

P.O.Box: 55034 Dubai
Tel: + 971 4 2941441
Fax: + 971 4 2941035
Email: aiwa@gemirates.net.ae

www.iktissad.com

Advertising contact:

E-mail: advert@iktissad.com

Fax: +961 1 863958

Contact person: Fawaz Kaddouh

سعر العدد

- لبنان 6000 ل.ل. • سورية 150 ل.س • 4 قردين 4 دينار
- السعودية 25 ريال • الكويت 2 دينار • البحرين 2.5 دينار
- قطر 25 ريال • قارات 25 درهما • عمان 2.5 ريال
- اليمن 500 ريال • مصر 10 جنيهات • ليبيا 9 دينار
- تونس 7 دينار • المغرب 70 درهما

- FRANCE - GERMANY - GREECE - ITALY
- SPAIN - SWITZERLAND 8 Euro
- CYPRUS 4 LC • U.K. 4 LS • CANADA \$ 14
- AUSTRALIA \$ 10 Aus • U.S.A. \$ 8

الاشتراك السنوي:

- \$ 90 الدول العربية
- 80 Euro الدول الأوروبية
- \$ 100 الدول الاميركية
- الدوائر الحكومية والؤسسات \$ 150

INA

التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات

تشكل تجربة كل من mbc و"اتصالات"
الإماراتية التي تصدر هذا العدد، نموذجا
لظاهرة متكاملة هي دخول الشركات العربية
لعبة العولمة من أوسع أبوابها، لتتحول من
مجرد شركات محلية، أو إقليمية بأحس
الأحوال، إلى شركات عالمية. ولعل أهم ما يميز
عملية التحول، أن الشركات العربية تنافس في
الأسواق الدولية اعتمادا على معايير واليات
هذه الأسواق ما يضعها في منافسة مباشرة مع
الشركات الدولية المماثلة.

وهذا ما يميز الموجة الحالية من التوسع
العربي نحو الأسواق الدولية عن الموجات
السابقة التي اعتمدت على عامل واحد هو
توافر السيولة الضخمة في حينه، وأخذت شكل
"التواجد" في الأسواق الدولية عبر فروع أو
شركات شقيقة. كما تتميز الموجة الحالية
أيضا، بتنوع مجالات عمل الشركات العربية
المتجهة نحو العالمية، لتشمل المصارف
والخدمات المالية، العقار، التخزين والنقل
 وإدارة الموانئ، الاعلام، الاتصالات... الخ.
إلى ذلك، يتضمن العدد دراسة عن المصارف
الخاصة في سورية تلقي الضوء بشكل علمي
وموضوعي على آفاق تطور القطاع المصرفي
ومستقبله التقليدي والإسلامي، وهو القطاع الذي
يشكل قاطرة للنمو المتنامي للقطاع الخاص في
النشاط الاقتصادي، لا سيما في ظل
الإصلاحات المتدرجة والثابتة التي تشهدها
سورية.

كما يتضمن العدد مجموعة من المقالات مع
قادة الشركات العربية والأجنبية، تلقي الضوء
على التطورات التي تشهدها هذه الشركات
ورؤية قادتها لآجاءات الأعمال في المنطقة.
وتشمل على سبيل المثال مقابلة مع رئيس
"ميتسوبيشي موتورز" الذي خصّ "الاقتصاد
والاعمال" بحديث شامل خلال زيارته للمنطقة
مؤخرا، الأمير عبد العزيز بن مشعل رئيس
مجموعة الشعله السعودية، والرئيس التنفيذي
للخطوط الملكية الأردنية سامر المجالي،
والى جانب هذا العدد، فقد تم إصدار
سلسلة أعداد خاصة قطرية عن الأردن ومصر،
وأعداد قطاعية عن الاتصالات، العقار
والمصارف الإسلامية.

الاقتصاد والاعمال
العدد 150
أبيلكو ش.م.ل.
بيروت - لبنان



هذا العدد

افتتاحية

6 "إنفستكوب" يدخل الخليج

اقتصاد وأعمال

د. هسان العائدي، رئيساً للاتحاد الدولي للغداق والمطاعم
 "كيكو" تؤسس شركة شمال أفريقيا القابضة
 مجموعة CFH الاستثمارية: 3 عمليات في لبنان



84

54 محمد عمران: ستكون بين أكبر 10 شركات إتصالات في العالم
 64 وليد البراهيم: لا حدود لـ mbe
 70 تجربة المصارف الخاصة في سورية

اللقاء

مقال

80 المسار اللبناني بين الداخل والخارج

مقابلة

84 الأمير عبد العزيز بن مشعل: تحويل "الشعلة" إلى "قابضة"
 88 رئيس ميتسوبيشي موتورز: فشل الإدماج في صناعة السيارات
 92 الرئيس التنفيذي لـ "الملكية الأردنية": الخصخصة منتصف 2007

شركات

96 رئيس "ركيزة": قوافل الاستثمار تتجه إلى الشمال
 102 لآزوردي السعودية: شركة من ذهب
 106 "أجيليتي": علامة تجارية عالية بجذور عربية

اقتصاد عربي

134 فورة لندن الاقتصادية السعودية: الخامسة في توبك قريباً
 138 "حماية العالمية": شركة خاصة لمكافحة الغش التجاري
 144 السعودية تكسر احتكار النفط والغاز
 162 الاتحاد التونسي للصناعة والتجارة: تجديد الثقة بـ الهادي الجيلاني
 168 تقرير التنمية البشرية: عائدات النفط تضع دول الخليج في المقدمة

نامين

172 ترتيب شركات التأمين العربية للعام 2005، الكبار يستأثرون بالسوق والخصجيات
 في المقدمة

سياحة

182 وزير السياحة الأردني السابق: نتطلع لأسواق الصين والهند وأميركا الجنوبية
 186 سوق السفر العالمي "مشاركة عربية عادية واهتمام استثنائي بلبنان"

اقتصاد جديد

200 "عرب سات" تطلق القمر "بدر 4"
 201 Vertu تطلق هاتفين جديدين من مجموعة Racetrack Legends

سيارات

210 إنفينييتي G 35 سيدان 2007: مزيج الأناقة والقوة

ساعات

214 Ebel تطور طراز 1911 BTR



88



92



6



اعترف. ألا تريد معرفة من يقودها؟ GL الجديدة كلياً. فخر مرسيدس-بنز.



Mercedes-Benz

وبرايها الوعرة أو ببساطة لأنها GL الجديدة كلياً.
الفتة التي مهما أرت منها، ستعطيكَ المزيد.
تفضل لزيارة www.mb-me.com/ال واكتشف
هتخصه تفرد عن أية سيارة دفع رباعي في العالم
إنها مرسيدس-بنز. ومن سواها.

بها يتطلق العشق ويخلفها يركض المحبين
لتفاصيلها الأنيقة أبعادها للهيبة ورحابتها
الاستثنائية لسبعة ركاب. لمحركها V8 الجبار
سعة ٤.٧ لتر و ٣٤٠ حصاناً، أو ٥.٥ لتر و ٣٨٨ حصاناً.
لثباتها المذهل وسيطرتها الجريئة على شوارع المدينة

أسعار الفتة GL بالوافسات الخاصة تبدأ من ٧٨٢.٠٠٠ دولار أمريكي

"إنفستكوب" يدخل الخليج



نasser بن فهد

أولاً: إن البنك

يتخصص في توفير
الفرص الاستثمارية
الجيدة للأموال العربية
الفاضة عن الاستخدام
المحلي، وأنه بالتالي
يساهم في حماية الأصول
التي تآكل الكثير منها في
الموجات المضاربة سواء
في الداخل أو في الخارج.

ثانياً: أن البنك يركز حصراً على السوقيين الأوروبية
والأمريكية لثلاثة أسباب رئيسية هي: أولاً، توافر الفرص
الاستثمارية فيها؛ ثانياً، سيولتهما الجيدة وبالتالي إمكان بيع
شركات الحفظة فيهما في الوقت المناسب؛ وثالثاً، بسبب وجود
للمخ القانوني والشاغية الصوريين لحماية الاستثمار، ولذلك
فإن البنك تجنّب الدخول إلى أي سوق لا تتوفر فيها هذه
الشروط بما في ذلك الأسواق الخليجية.

ثالثاً: اعتبر "إنفستكوب" أن السوق الخليجية تحتوي على
موارد مالية كبيرة، ولكن الاقتصادات العربية لا تستطيع توفير
الفرص المجزية والأمن لتلك الموارد. لكن التطور الكبير الذي
شهدته سوق الخليج بدأ أخيراً يغيّر نظرة البنك، وبدأ أيضاً يعزّز
رأي المستثمرين وأعضاء مجلس الإدارة الذين باتوا يحدّثون قيادة
البنك على لعب دور إيجابي وفاعل في السوق. فالخليج يعيش
الآن فورة قد يخلط فيها الفخ بالسهمين، وقد تجتمع فيها تحت
سقف واحد مشاريع جديدة ومدروسة ومشاريع محتوية على
مخاطر أكبر بسبب ضعف الإدارة أو خيرة العناصر التنفيذية.
وقد أتى تولّد الشركات والجموع إلى بروز طبقة جديدة من
"مدراء الضرورة" قد يثبت أنها حلقة الضعف الأهم في عدد
من الشركات والاستثمارات التي برزت إلى السطح. لكن هذا
الواقع يدعم حجة من يرى أن على "إنفستكوب" أن لا يهمل
متفجراً، بل أن يدخل السوق لأن دخوله سوف يحدث على الفور
أثراً كبيراً في إنضاجها وبناء ثقافة استثمارية عقلانية، وفي الوقت
نفسه توفير "الخيار الآخر" للمستثمرين وأصحاب الأموال.

نختم بالقول أن دخول "إنفستكوب" إلى السوق الخليجية
مستثمر ومكثف استثمار نظراً إلى الأهمية لأن يعزّز دور البنك
في الخليج ويقرّب ويثقل الناجح من اهتمام وانتباه قاعدة أوسع
من المستثمرين.

وإذا قرر البنك دخول سوق الرساميل الأولية كما هو متوقع،
فإن قاعدة المستثمرين التي سيكون على احتكاك تجاري معها قد
تتضاعف في وقت قصير وتزداد تنوعاً.

إنه الوضع المثالي لأي بنك استثمار، لكنه وضع سوف يجلب
فوائد كبيرة أيضاً لعدد كبير من المستثمرين والمؤسسات بل
وللمجتمع الاقتصادي الخليجي بشكل عام. ■

"الاقتصاد والأعمال"

أخيراً، اتخذ "إنفستكوب" قراراً استراتيجياً بالغ الأهمية
بإدخال السوق الخليجية كمستثمر، بعد أن كان البنك طيلة
السنوات الـ 24 الماضية، وتحت إشراف شهيد مؤسس وعقله
الاستراتيجي نعيم قهردار، "جسراً" أو "قناة" تربط الموارد
الخليجية الخاصة بالحكومة المتوافرة للاستثمار بالفرص الجيدة
الناضجة في الأسواق الدولية. ومما لا شك فيه فإن قرار
"إنفستكوب" حدث كبير ستكون له آثاره البعيدة على السوق
الخليجية بمختلف أقطارها ولابعيها. ذلك أن "إنفستكوب" ليس
بنكاً عادياً وهو يعود إلى السوق الخليجية النامية بسجل
نجاحات وروحية غير منقطع منذ تأسيسه، ما يجعله ظاهرة حتى
مقابليس السوق المالية الدولية. كما أنه يعود بحجم كبير وموارد
ذاتية ضخمة وفريق مهني واسع وخبرات وصندوقية شاملة. لكنه
فضلاً عن كل ذلك يمتلك شبكة من المستثمرين الداعمين على
المشاركة في أية عملية يطرحها في السوق ما يجعل له طاقة لا
تُضاهى على استقطاب الفوائد المالية الحكومية والخاصة، إلى
المشاريع والاستثمارات التي يقدمها.

ولا يخفى أحد أن "إنفستكوب" يدخل سوق الخليج بسبب
إغراءات السيولة الكبيرة وتوافر الأموال، لأن البنك أصلاً وبفضل
سجل أدائه المعروف للمستثمرين والمساهمين على السواء، تمكّن
دوماً من تعبئة الموارد المالية التي يحتاجها، بل إن "إنفستكوب"
لم يجد صعوبة في تسويق استثماراته كبيرة حتى في ظروف الشخ
النسبي للسيولة في السوق. والملفت في الأمر أن البنك يسعى منذ
البداية إلى تهدئة توقعات المستثمرين منه بالتشديد على أنه
سيكون انتقائياً في العمليات التي يقوم بها، كما أن هذه الأساسي
يتجلى بالربط بين المنطقة ومشاريعها وبين الخبرات الواسعة
التي يمكن تعبئتها من السوق الدولية. وهذا يعني أن قوة
"إنفستكوب" الأساسية لا تكون في وفرة الأموال في السوق، بل
في تحويله المحتمل إلى "بنك خبرات" جاهزة لأن توضع فوراً
بمستثمر المشاريع التي سوف يتولّى مع مستثمريه أو عبر
صناديقه الاستثمارية تمويلها أو تبنيها.

ولـ "إنفستكوب" تجربة شهيرة تظهر أنه مؤسسة عاقلة
تتحرك ببطء وبعد الكثير من الدروس وليس بإغراءات آنية أو
بتأثير انفعالات المستثمرين وديغياتهم. وهذه التجربة هي الفورة
الآسيوية في مطلع التسعينات، فقد تعرّض البنك يومها إلى
ضغوط كبيرة من مساهميه ومن مستثمريه للقبول بتعديل
ستراتيجيته التي تحصر الاستثمار بالأسواق الناضجة في أوروبا
الغربية وأمريكا الشمالية، وبالتالي التوجّه إلى دول ما سُمّي
يومها بـ "الشرق الآسيوي" التي كانت أسوأها المالية تحقق أداء
انتقائياً يصعب مقاومته إغراءاتهم. لكن قيادة البنك قاومت يومها
بعناد تلك الضغوط، حتى بدأ موقفها لبعض المستثمرين غير
مفهوم، وهذا بالطبع إلى أن جاء وقت انفجار الفقاعة الآسيوية
وانهيار بورصاتها وانعزاز عدد من الصرافات الدولية نتيجة لذلك.
وفي الواقع، استندت استراتيجية "إنفستكوب" منذ تأسيسه
إلى مجموعة من الثوابت التي لم تتغيّر أهمها:

dunhill

LONDON



محفظة جيب سايدكار، أزرار أكمام سايدكار، ليموسيت وهلم أسود سايدكار

معارض وبنوك دنهيل: البحرين: سيف مول ٩٧٣١٧٥٨١٩٩٩، الكويت: ليس جاليري ٩٦٥٥٧٥٩٧٧٢، الإمارات العربية المتحدة: دبي: مركز بيرجمان ٩٧١٢٥٥٩١٣٢،

ديرة سيتي سنتر: ٩٧١٢٩٥٣٣٩٦، دبي: هسپتال سيتي الافتتاح نوفمبر ٢٠٠٦، مول الإمارات: ٩٧١٢٩٦١٤٥٢، أبو ظبي: مركز أبو ظبي: ٩٧١٢٩٤٥٢٠٠٢،

متوفر أيضا: مصر: توماس ثريد: ٢٠٢٥٩١٠١٠، المملكة العربية السعودية: شركة الحصين للتجارة: ٨٠٢٤٤٦٤٤٤، عنتيبي: ٨٠١١٦٦٦٦٦٦، محلات قزاز: ٩٦٦٦٦٧٩٧٩٩،

باريس جاليري: ٩٦٦٦٦٥٧٣٩٣٩، الكويت: بيشون: ٩٦٥٢٤٢٨٢٠٠، لبنان: مؤسسة ماجوب أناميان: ٩٦١١٣٥٦٦٥٥، ودع مراد: ٩٦١١٤٤٣٨،

قطر: علي بن علي: ٩٧٤٤٤٢٩٩٠٠، ريفولي بريستيج: ٩٧٤٤٤٨٣٢١٠، سوريا: دتر وفان: ٩٦٣١١٣١١٣١١٣، الإمارات العربية المتحدة: باريس جاليري: ٩٧١٤٣٤١١١١١،

الفريد دنهيل، رواد للمنتجات الرجالية منذ العام ١٨٩٣

تأجيل بانتظار الاستقرار

والصناعة الشيخ صالح كامل، مدير عام المؤسسة العربية لضمان الاستثمار فهد الإبراهيم، مستشار وزير الاستثمار في مصر أحمد أبو زيد، رئيس اتحاد شركات الاستثمار في الكويت ورئيس المركز المالي الكويتي ضرار الخانم، ورئيس الاتحاد العالمي للغنائق والطاعم دغسان عايشي، والصندوق السعودي للتنمية، وغرفة تجارة وصناعة قطر.

لكنه من المؤسف أنه فيما كانت المجموعة تستكمل استعداداتها لهذا الحدث وتستعد لاستقبال المشاركين من سائر الدول العربية ودول أجنبية عدة، إذ بلبنان يصاب مرة أخرى باغتيال أحد أهم أبنائه وزير الصناعة الشهيد بهيار أمين الجميل. وأمام هول هذه الجريمة والذهول والحزن الذي عم لبنان بأسره كان لا بُدّ لمجموعة الاقتصاد والأعمال من الإسراع لتأجيل المؤتمر قبل يومين فقط من انعقاده إلى موعد لاحق سيحدد في حينه، وسيكون على الأرجح في شهر يناير المقبل.

لقد جاء الإقبال الكثيف على المؤتمر دلالة واضحة على الثقة العربية المتجددة دوماً بلبنان، والاستعداد لدعمه بالشبل كافة، كما أيضاً إفتنام الغرض الاستثمارية الكثيرة السانحة في الاقتصاد اللبناني في المرحلة المقبلة. وهذه الثقة التي اكتسبها لبنان، بُنيت على قدرة هذا البلد وقدره شعبه على تحمّل المصاعب والحزن والتغلب على الجرائم الكثيرة التي ارتكبت ضدهً للانطلاق مجدداً وبعزيمة لا تقهر وقدرة فريدة على التأقلم مع المتغيرات سعيًا وراء ما يصبو إليه دائماً من تطوّر وتقدم وبميوحة وعيش كريم.

والأمل كل الأمل أن يكون مصاب لبنان الجديد بشهيد من خيرة شبابه حافظاً لسمعي صادق لدى جميع الأطراف التي تؤلّف مجتمعه الغني والمتنوّع لنُبذ الخلافات والتعلّق المشترك نحو هدف واحد ألا وهو لبنان السواحد الحرّ والمتعافي والمزدهر اقتصادياً. ■

“الاقتصاد والأعمال”

لم يكن في برنامج مجموعة الاقتصاد والأعمال لهذه السنة تنظيم مؤتمر آخر في لبنان بعد انعقاد الدورة الخامسة عشرة لمنتدى الاقتصاد العربي في شهر مايو الماضي، والذي كان، كالعادة، حدثاً اقتصادياً كبيراً على صعيد المنطقة. لكن الحرب الإسرائيلية الأخيرة على لبنان، وما لحقته من دمار وخسائر اقتصادية مباشرة وغير مباشرة، حملت “الاقتصاد والأعمال” كمؤسسة ملتزمة بترويج الاقتصاد اللبناني، كما سائر الاقتصادات العربية، على الإسراع لتنظيم دورة استثنائية للمنتدى تحت عنوان: “مؤتمر لبنان الدولي للاستثمار والإعمار”.

لقد كانت الغاية من هذا المؤتمر المساهمة في تجييب الدعم العربي والدولي لعملية إعادة الإعمار الواسعة التي يحتاجها لبنان لتخطي آثار الحرب، ولكن أيضاً، وفي المقام الأول، إعادة إحياء اهتمام المستثمرين العرب بلبنان وفرص ومجالات الاستثمار فيه، هذا الاهتمام الذي كان قد تنامي وتعاظم بسرعة في السنوات الأخيرة.

والواقع أنّ المؤتمر استقطب إقبالاً عربياً وإقليمياً كبيرين، وأكد النية بالمشاركة فيه شريحة عريضة ومميّزة من الوزراء وكبار المسؤولين وقادة المال والأعمال، والصناديق العربية والقطرية، والخبراء وغيرهم من الشخصيات.

وكان في طليعة هؤلاء كل من: الأمين العام لجامعة الدول العربية عمرو موسى، وزير الدولة للشؤون المالية والصناعة في دولة الإمارات العربية المتحدة د.محمد خلفان بن خرياش، وزير المال الكويتي بدر مشاري الحميضي، وزير التجارة والصناعة الكويتي فلاح الهاجري، نائب رئيس الوزراء الأردني، وزير المالية السابق د.زياد فريز، وزير الصناعة والتجارة الأردني السابق شريف الزعبي، رئيس الصندوق العربي للعربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي عبداللطيف الحمد، رئيس صندوق النقد العربي د.جاسم المغاوي، رئيس الصندوق الكويتي للتنمية الاقتصادية العربية عبدالوهاب النهر، رئيس الغرفة الإسلامية للتجارة

بنك لبنان والمهجر

بنك مصرف في لبنان والأربع أقطار حولها



سويسرا

الأردن

لبنان

سورية

فرنسا

إنكلترا

قبرص

الإمارات العربية المتحدة

رومانيا

مصر

مجموعة بنك لبنان والمهجر

بلوم بنك
فرنسا



بنك بانتيروب سابقاً
فروع في باريس، لندن، دبي، الشارقة

بنك بلوم
مصر



٨ فروع في مصر، و٥ فروع في رومانيا

بنك بلوم
للتنمية



ببروت

بنك لبنان
والمهجر



١٥ فرعاً في لبنان، فرعين في الأردن، فرع في
ليما سول وفرع في دمشق (المنطقة الحرة)

بنك سورية
والمهجر



٣ فروع في دمشق وفرع في حلب
وقرور في اللاذقية، حماه وطرابلس

بلوم بنك
(سويسرا)



بنك بانتيروب سابقاً (سويسرا)
جنيف

بنك لبنان والمهجر
للأعمال



بيروت

لبنان و"شارعية" الجدل السياسي

ولاسيما الشباب منهم ما يعنى استحضاراً للتحفظ الذي شهده 14 آذار من العام الفائت. ولكن هذا الحشد الضخم، كما كان تجتمع 14 آذار، جاء خاويًا من أي برنامج استشرافي للمستقبل ولا أي حساب أو محاسبة عن الماضي. وهو بذلك عبّر عن نقمة عارمة ورفض ظاهر من دون توظيف مستقبلي متين لطاقت هذا الشباب ولا توجيه ناضج لموجه.

— الارتقاب المشكك لدى الفريق الآخر والاستعداد الطبيعي للرد الفوري والعنيف بأسلوب شاعري كأنه أن يطيح بلبنان كله لولا تعقل القيادة وريعتها الخوري والكمال للحركات الشارعية للتحفزة.

— اللغة العامة الماطلة والوعود الإنشائية التي قيلت في المناسبة، إلا أن التطورات اللاحقة عادت تؤكد ضرورة الاتفاق الشامل والتسويات المطلوبة من أجل تأمين إخراج لائق للجميع.

— والغريب في الأمر كله أن المسائل التي حظيت بإجماع طاولة الحوار الأولى لم يجر بحثها أو إعادة التذكير بها على الإطلاق. وهي غير مرتبطة حكماً بالمسائلين المشار إليهما أعلاه. وهذه المسائل تتناول السلاح الفلسطيني خارج الخيامات، وتهديد وترسيم مزارع شبعاء، والعلاقات الديبلوماسية اللبنانية السورية... إلخ.

— الشارع اللبناني، على كل حال، يشهد تهاجراً متواصلاً بين الفريق الذي يتهم الآخر بتنفيذ المخططة الإيراني — السوري بدليل ما ورد على لسان القيادة اللبنانية الإيرانية من أنها ستهمز أميركا في لبنان. ويقابل ذلك تهاجراً آخر أكثر حدة يؤكد على أن الفريق الآخر لا يزال يراهن على أرجحية التحالف الأميركي — الفرنسي — الإسرائيلي بدليل ما سبق لوزيرة الخارجية الأميركية أن أكدت أن ما جرى في صيف هذا العام 2006 إنما يهدف إلى تحقيق الشرق الأوسط الجديد.

و إذا طللنا إلى تصاعد الأحداث وحدتها منذ صيف 2006 حتى الساعة ندرك أن هذا التهاجرات الثنائي على مساحة الشارع اللبناني يتفاعل بشكل متواصل وقد ينتج تشنجاً شاعرياً أيضاً. ■

"الاقتصاد والاعمال"

لعل من المؤسف القول إن الجدل السياسي اللبناني تعدى المندتيات والغرف المغلقة على طاولات الحوار إلى الشارع المفتوح لكل الاحتمالات التصانمية حول كل قضية تقريباً.

والمؤسف أيضاً أن الشعارات السياسية التي يطرحها هذا الفريق أو ذاك تعتمد التخمين من دون التعمين والتفصيل من دون التحليل.

والمؤسف أيضاً وأيضاً أن الخطاب السياسي الذي يطرحه هذا الفريق أو ذاك انحدر عن المستوى السياسي — الخلفي للتحريض إلى المستوى التخويني المذموم. وبذلك يعيش لبنان اليوم شارعية متفشية وطاغية ولا نسمع أو نرى ترديداً لصددها سوى التصفيق والتلهيل من جهة، والإدانة والتخوين من جهة مقابلة.

وإذا حاولنا استعراض بعض القضايا الخلافية في لبنان نرى أنها مبنية على النوايا والافتراضات أكثر مما هي وقائع ثابتة وحقائق دامغة.

وإذا تناولنا القضيتين الكبيرتين، اليوم، وهما مسألة نزع سلاح المقاومة من جهة، وإقرار المحكمة الدولية الخاصة بلبنان من جهة ثانية نرى:

إن الفريق المتهم بإصراره على نزع السلاح يؤكد تكراراً أنه ليس بهذا الصدد وإنما يطالب بالاتفاق حول هذا الموضوع.

كما أن الفريق المتهم بإصراره على نسف المحكمة الدولية يؤكد هو الآخر، وفي أكثر من مناسبة، أنه مع إنشاء هذه المحكمة ومع إقرار العدالة.

إذاً أين هو الخلاف؟ وما شأن الشارع بهذا أو ذاك من المواقف المتناقضة؟ وهل المسألة تتعلق بعرض العضلات والتأكيد على السيطرة على الشارع اللبناني؟ وهل ثمة مواقف معلنة مؤيدة من جهة وحقائق مغترضة أو مفروضة من جهة أخرى؟...

لهم أن مختبر هذا أو ذاك من المواقف يتمثل في الشوارع وليس في الاجتماعات والجلسات والمندتيات.

وإذا كان لبنان قد فُجّع باغتيال وزير الصناعة بيار أمين الجميل، فإن الشارع اللبناني تأثر بهذا الحادث الأليم والفرز لغاية الساعة، النتائج التالية: — الحشد الواسع لكافة شرائح اللبنانيين



تول القيادة

خُليكَ كبير!

فورد إكسبديشن EL ٢٠٠٧ الجديدة



طراز الظاهر بالصورة إكسبديشن EL (إيني بارو)



مقصورة داخلية بتصميم جديد ورحابة لا تضاهي



562.10 cm
إكسبديشن EL الجديدة بالكامل



524.51 cm
إكسبديشن الجديدة

٣ سنوات
أو ٦٠,٠٠٠ كم
خدمة وصيانة
مجانية

العرض ساري لمدة ٢٤ شهر إلى ٢٠٠٧

٣ سنوات
أو ٦٠,٠٠٠ كم
٢٤ ساعة
على الهاتف
الخدمة والسيارة

- نظام نقل حركة أوتوماتيكي ٦ سرعات
- أمانس تراك مع RSC (نظام تحكم بالشباب)
- مكابح متطورة
- نظام سلامة شخصي قياسي
- حيز تحميل إضافي بمساحة ٢٤ قدم مكعب
- ناقل سرعة أرضي جديد • نظام طي مسطح
- بالكامل لمقاعد الصفين الثاني والثالث (بخيار ألي)
- نظام سبقي كاتوبي للسلامة قياسي
- (يشمل سائقين هوائية جانبية)
- وسائد هوائية جانبية عند المقعدين الأماميين

نقدم لكم بكل فخر السيارة العائلية
المتعددة الاستخدامات، والكبيرة حقاً
من حيث الحجم والسلامة وديناميكية
القيادة والمخاطلة بالعديد من الزوايا
الفريدة الراكدة التي تجعل منها الخيار
الأكثر راحة لك ولعائلتك، فورد
إكسبديشن EL ٢٠٠٧ الجديدة بالكامل.
لحياة تستحق الأفضل!



مكرراً إنجاز عمه د. عثمان العائدي د. غسان العائدي رئيساً للاتحاد الدولي للفنادق والمطاعم

للغنادق والمطاعم عائقاً أمام انتخاب د.غسان العائدي لمنصب الرئيس الـ50 للاتحاد بلقعة عارمة من أعضاء المؤتمر الـ43 الذي انعقد الشهر الماضي في مدينة نيس الفرنسية، فكان د.العائدي مرشح الإجماع بعد أن تنازل طوعاً عن خوض معركة الرئاسة العام الماضي مؤثراً وحدة الاتحاد وانسجامه على المنصب العتيق، ما أكسبه مزيداً من التأييد والدعم.

كزّر د.غسان العائدي إنجاز عمه د.عثمان العائدي في تولّي رئاسة الاتحاد الدولي للفنادق والمطاعم، ليكرّسها معاً كفداء رجال الأعمال العرب وقدرتهم على التفاعل الحيوي في مؤسسات الأعمال الدولية، وحياسة ثقة جامعة لتتويج أعلى المناصب في الهيئات والاتحادات على المستوى العالمي.

ولم يشكّل التمثيل العربي الخجل في الاتحاد الدولي

فائض لا يستطيع الانتقال بسبب مشاكل الأمن والهجرة.

يضيف العائدي: "الاتحاد لا يمتلك حقّ التحكم في السياسات الوطنية للسياسة، وهو يعتمد أسلوب تنظيم حملات الضغط بدلاً للتأثير في هذه السياسات، ومن قراراته المهمة منع استخدام الأوال الأحداث في الصناعة الفندقية أو ما يُعرف "بالسياحة الجنسية" وقد تبنّت الأمم المتحدة هذا القرار كما يخطئ باهتمام هيئات دولية مرموقة بينها "الإنتربول".

لا زيارة لإسرائيل

ويحرص د.غسان العائدي على التأكيد بأن عالمية المنصب لا تُكرّس بزيارة دول لا يرغب بزيارتها وبالأخص "إسرائيل"، فصلاحيته بتحديد أماكن اجتماعات الاتحاد تعود للرئيس حصراً.

ومن واقع خبرته الطويلة يرى د.العائدي أنّ أفضل قطاع فندقية في منطقة الشرق الأوسط يوجد في تركيا التي تعتمد فنادقها على نظام غربي صارم. وأنّ دول الخليج ومصر وتونس والأردن وصلت إلى الاكتفاء الذاتي فندقياً، بينما لا تزال سورية والسودان والجزائر وليبيا بحاجة ماسة إلى الكثير من الاستثمارات الفندقية. وعلى العموم فإنّ ما ينقص الدول العربية كافة هو إقامة فنادق 4 و3 نجوم وبمعايير عالمية وبأسعار معقولة، فيما يركّز المستثمرون فقط على تشييد الفنادق الفخمة. ■

د.غسان العائدي أنّ مهمة رئاسة الاتحاد العالمي للغنادق تعني عملاً أكثر ومسؤولية أكبر في تذليل المشاكل الفندقية؛ ويقول: "تساول في الاتحاد إيجاد حلول لهذه المشاكل خصوصاً تلك المتعلقة بالمعالة واستخدام الأطفال وبالنظمة الصحية في المطاعم.

أولويات وأهتامات

فالمطرب، مثلاً، وضع مقاييس موحدة وصارمة في تصنيف الفنادق، فهناك فنادق من درجة 4 نجوم في دول وهي لا تعادل فنادق نجمة واحدة في دول أخرى، والسعي لتسهيل تنقل العمالة من بلد إلى آخر؛ فكتنا والولايات المتحدة ودول غربية أخرى تُعاني من نقص كبير في العمالة بينما دول أخرى تملك فائضاً فيه عمالة متعلمة وذات خبرة، مثلاً في لبنان، هناك

يأخذ د.غسان العائدي على العرب، حكومات وقطاعات خاصة، غيابهم عن منصات السياحة العالمية قائلاً أن تجاوز هذه المشكلة سيكون على رأس أولوياتي في رئاسة الاتحاد. فمن غير الفهم أن تساهم شخصيتان عربيتان تونسية وأردنية في تأسيس هذا الاتحاد (تأسس العام 1946) ويقتصر التمثيل العربي فيه حالياً على بعض الدول، حيث تبقى سورية ودول الخليج (ما عدا الكويت) خارجة. علماً أنّ الاتحاد يمثل 300 ألف فندق و8 ملايين مطعم ويبلغ حجم العمالة الإجمالية فيها قرابة 60 مليون عامل. أما أعضاؤه فهم نخبة رؤساء الفنادق والمطاعم وعلماء أكثر من 50 سلسلة معروفة عالمياً.

لماذا يغيب العرب؟

ويقول العائدي: "لا انظر إلى المسألة باعتبارها عربية، بل من منطلق انتمائي واندماجي في قطاع الفنادق والسياحة منذ 25 عاماً. وزياري فإنّ الحضور العربي في المؤسسات الدولية يوازي في أهميته تطوير المؤسسات العربية وفق المعايير الدولية. والاتحاد الدولي للفنادق هو الجهة الوحيدة التي تدرّج شؤون المهنة حول العالم منذ 55 عاماً، ومعظم دول العالم مندسوبة إليه من أوروبا إلى أميركا وأميركا اللاتينية وآسيا؛ فلماذا يبقى العرب خارجة؟"

والى جانب اهتمامه بتعزيز الحضور العربي في منصات السياحة العالمية، يعتبر

د.غسان العائدي

بعد أن أكمل د.غسان العائدي دراسته الجامعية والعلمية في إدارة الأعمال في فرنسا والولايات المتحدة الأميركية وانخرط ببعض الأعمال في الخارج، عاد إلى سورية في العام 1988 ليساهم بنشاط ملحوظ في توسيع أعمال فنادق الشام. وعُيّن رئيساً لمجلس إدارة فنادق الشام، وانضم شركة فنادق رويال وجنسي في الولايات المتحدة.

The reason why fish swim with their mouths open.



IWC
SCHAFFHAUSEN
SINCE 1868

"Wow!"



Aquatimer Automatic, Ref. 3548: IWC is the partner of the Equipe Cousteau and supports the professional divers on their expeditions, for example to the Red Sea in 2004. This watch with its 3.3 mm thick sapphire glass, water-resistant to 1000 m, self-sealing crown system and rotating inner bezel, was also on board and replaced the coral as number one underwater attraction. **IWC. Engineered for men.**

Mechanical movement | Self-winding | Centre seconds with stop function | Date | Rotating inner bezel (figure) | Anti-reflective sapphire glass | Screw-in crown | 42 mm case diameter | Pressure-resistant to 100 atm | Stainless steel



دولة الإمارات العربية المتحدة - أحمد صديقي وأولاده، دبي - بوبك IWC مرحمان - تلفون: ١٧١٧ ٣٥٥ ٠٩٧١ | مول الإمارات - تلفون: ١٢١١ ٢٤١ ٠٩٧١ | السوق الحرة، مطار دبي - تلفون: محالي: ٤٤٤٣ ٨٠٠ | مجوهرات القنارة، أبو ظبي - تلفون: ٢٢٢٢ ٢٦٧ ٠٩٧١ | ريفولي، أبو ظبي - تلفون مجاني: RIVOLI ٨٠٠ | الكويت: مراد يوسف بهبهاني، الصفاة - تلفون: ٢٤٢ ١٩٠٧ ٠٩٦٥ | البحرين آسيا للمجوهرات، القنارة - تلفون: ٤٤٤ ٥٢١ ١٧٥٢ ٠٩٧٢ | قطر، ريفولي، دوحة - تلفون: ٨٤٢٣٧٩ ٠٩٧١ | عُمان، كيهجي رامداس، ممقط - تلفون: ١٤٢ ٢١ ٠٩٦٨ | مصر، فيلونا تيربالاس، القاهرة - تلفون: ٤٤٤ ٢٥٧٠ ٠٢٠٢ | لبنان، ألتاميان، بيروت - تلفون: ٦٥١ ٦٥١ ٠٩٦١ | كازان، بيروت - تلفون: ٢٢٢ ١٩٧٥ ٠٩٦١ | الأردن، أبو شقرة، شارع غارندر، عمان - تلفون: ٦٦٠٣ ٥٥١ ٠٩٦٢

"حوكمة الشركات": نموذج للفوضى اللغوية في أدبيات الأعمال العربية

مصطلح "الإدارة الشفافة" أو "دمقرطة الشركات" قد يكون أكثر توافقاً مع المصطلح الإنكليزي "Corporate Governance"

الانكليزية. بعد ذلك نظر الترجمة إلى بقية الجملة أو مقدمتها Corporate وخرج بسهولة إلى تعبير "حوكمة الشركات". في الانكليزية برز تعبير Corporate Governance في الولايات المتحدة الأمريكية أولاً على أثر انهيار شركات كبرى مثل "انرون" و"ورلد كوم" وشركة برمالات الإيطالية، وسط فضائح مالية تورّطت فيها الإدارات التنفيذية وشركات التدقيق وأطراف أخرى، وترافقت خصوصاً مع عمليات تلاعب في الحسابات لتعزيز أسعار الأسهم أو إخفاء خسائر أو الحصول على منافع مالية ضخمة الخ... في خضم البحث عن أسباب هذه الانهيارات الفضاحية بدأت أوساط الأعمال عملية تأقّل وتدقيق في الأسباب لتجد أنّ من بين أهمها تعطل الصلة بين الإدارات التنفيذية وبين أصحاب المصلحة الحقيقيين، وهم المساهمون في الدرجة الأولى وكذلك مجالس

② دخل تعبير "الحوكمة" فجأة على اللغة العربية أو قل على لغة الأعمال العربية من دون إذن ومن دون أن يتضح كيف تمّ صوغه وعلى أي أساس. ومن المؤكّد أنّ هذا التعبير الذي جرى توليده بسرعة لترجمة التعبير الإنكليزي الغني والمعاني وهو Corporate Governance ليس موثقاً لأنّه يعكّر المعنى، بل يكاد يرحي بعكس المقصود بهذا الفهم المستجد للإدارة الحديثة أو الحديثة.

التعبير يكاد يشيع ربما في غياب أيّ اجتهاد حقيقي من الصحافة أو من نخبة الأعمال التي أصبحت من معظمها من "الأنكلوفون" الذين يستسهلون -عن حقّ- استخدام المصطلح الإنكليزي لأنه تعبير نابع من بيئة الأعمال في الغرب أو الولايات المتحدة، ويحمل بالتالي مضامين دقيقة لا يوجد ربما مرادفات لها في التجربة اليومية لبيئة الأعمال العربية.

لكنها ليست المرة الأولى التي يتكرّر فيها شخص ما من وراء مكتب ترجمة حرفية لتعبير حساس من دون أن يكتف نفسه إجراء بحث مهني وإبيستمولوجي في مضمون التعبير والسعي بالتالي لتكثيفه وتوليد مرادفات حقيقي له. والمشكلة هي أنّ معظم وسائل الإعلام تقوم بشكل تلقائي باستخدام هذه التعبيرات بمجرد وصولها، كما لو أنها قوانين، وبالتالي تتولى تعميم الالتباس من دون أيّ تمحيص أو تدقيق أو اقتراح البديل. فتردّد بالتالي الأمثلة على تراجع اللغة العربية وقصورها عن التواصل مع الفكر الحديث خصوصاً في مجال العلوم الحديثة وعلوم الإدارة السريعة التطوّر والتي تخفت كل يوم بتعابير ومصطلحات جديدة مهمة. من أين ولد تعبير "الحوكمة"؟ ربما جاء جزءاً محاولة غير موفقة لترجمة كلمة

إصلاحات باحمدان لنظام إدارة البنك الأهلي سابقة ذات مغزى للشركات المساهمة السعودية



عبد الله باحمدان

رغم التطوّر الكبير الذي طرأ على الصناعة المصرفية السعودية، فإنّ البنك الأهلي السعودي، أعرق البنوك الخاصة وأوسعها شعبياً، يحتفظ بقدرته الخاصة على البقاء في النخبة وإقرار اسمه بمبادرات تطوير وتحديث تسترعي الاهتمام. ويمكن القول أنّ عبد الله باحمدان الذي تولى حتى وقت قريب منصب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب للبنك لعب دوراً محورياً في هذه المبادرات وفي سلسلة من التحولات غيرت وجه البنك الأهلي وعززت مناعته وهيكليته المؤسساتية. وساهمت كل هذه التحولات في حماية بل وتعزيز حصّة البنك وتنويع خدماته، وفي الوقت نفسه تزويده بالعمق الإداري وبالخبرات اللازمة لتنفيذ مرحلة التوسّع الخارجي التي يبدو أنّ النّية متجهة إليها في المستقبل القريب. آخر الخطوات التي اتخذها باحمدان كانت مجموعة من الإجراءات الهيكلية التي يمكن أن ندرج كلها تحت عنوان: "الإدارة الشفافة" (Corporate Governance)، وهي منهجية في إدارة المؤسسات تقوم على مزيد من التمايز والفصل الوظيفي بين الإدارة التنفيذية وبين مجلس الإدارة والجهات الرقابية المختلفة التي تعينه على اعتباره ممثلاً لصالح المساهمين. فقد تخلى عبدالله باحمدان عن منصب العضو المنتدب مفسحاً بالتالي المجال لوضع

الإدارة اليومية للبنك في عهدة مدير عام تنفيذي واتّبع ذلك بتكريز اهتمامه على وضع مفهوم جديد لدور مجلس إدارة البنك الذي يرأسه باعتباره

الإدارة، التي يقتصر أنها تمثلهم. وأظهرت الأزمات أن الإدارات التنفيذية جنحت إلى مزيد من التقذّر أو الاستسباب في وضع السياسات أو اتخاذ القرارات التي تؤثر على مصالح المساهمين من دون أن يسبق مثل هذه القرارات عمليات تشاور وإعلام وتقييم من خارج الإدارة التنفيذية. وبهذا تمّ تسليط الضوء على نواحي خلل كبيرة في العلاقة بين الإدارة والمالكين (المساهمين)، حال فيها الميزان لصالح الإدارات التنفيذية، وضعف فيها جانب المالكين الذي يفترض أن الإداري للتنفيذية تعمل لمساهمين وهي موظفة من قبلهم. بهذا المعنى فإنّ التعبير الانكليزي وضع ليقصد به زيادة الشفافية في عمل الإدارات التنفيذية واحترام أكبر لمصالح المساهمين ولأدوار الرقابية أو التشاورية التي يتولاها مجلس الإدارة ولجان الرقابة والسياسات، بل إنّ البنوك نفسها والمستشارين الماليين المستقلين باتوا يُشركون في تقييم السياسات.

بهذا المعنى فإنّ كلمة "الحوكمة" لا تعكس أي مضمون أو أي معنى يفتقر حتى من بعيد من المفهوم الذي جرى تطويره في الغرب، والذي يشهد على زيادة مستويات التقييم والمساءلة لحساب المساهمين، وبالتالي تبني مزيد من "الديموقراطية" في عمل الشركات.

على العكس من ذلك، فإنّ تعبير "الحوكمة" في للعربية مشتق من فعل "حَكَمَ" - "حكّم" ومنها "الحاكم" و"الحكومة"، وهو بهذا المعنى يكتاد يوحي بأنّ المقصود به عكس

الهيئة الأساسية المسؤولة عن قيادة البنك بالمعنى الحقيقي، أي بمعنى وضع ستراتيجيات العمل والسياسات والمراقبة الفعلية والمستمرة لأداء الجهاز التنفيذي، وتمّ اعتماد مجموعة من الأدوات والآليات والتحقيق ذلك بدأ باحتمال في إدخالها، ومن هذه الآليات تشكيل اللجان التابعة لمجلس الإدارة وتعزيزها بالقطاعات والفرق التي تسع لها بدعم المجلس والربط بينه وبين عمل الإدارة التنفيذية في مختلف وجوها.

ومعروف أن مجلس الإدارة يتألف عادة من أشخاص لهم أعمالهم ومصالحهم العديدة، بحيث لا يشغل البنك سوى جانباً فقط من عمل المصالح، وهذا الوضع أدى في عدد من الحالات إلى ضعف اهتمام أعضاء المجلس بما يجري وإلى دمج للمصالحات بين رئيس مجلس الإدارة - الذي يفترض أن يكون رأس الهيئة الرقابية المطلقة لمصالح المساهمين - وبين المدير العام الذي يمثل غالباً مصالح الجهاز الوظيفي. ومن أجل معالجة هذا الواقع والذي يهدد البعض بما تعرّضت له شركات عدّة في الغرب من أزمات بل انهيارات ضربت مصالح المساهمين، بدأ علماء الإدارة يهتمون بالفعل في الإدارات التنفيذية وبين مجلس الإدارة، وفي الوقت نفسه تعزيز دور مجلس الإدارة عبر حثّه على مزيد من الإنتاجية في لعب دوره وعلى استخدام الكفاءات والمهارات الخارجية المستقلة لتكون عامل الربط والتأهبة الفعلية لعمل الإدارة التنفيذية.

عبدالله باحمدان يتابع دوره في قيادة البنك

"الخصخصة" فيتبدى إلى الذهن عند سماعه أنّ المقصود هو إعادة شركة ما إلى عهدة الحكومة أو تعزيز الحاكمية فيها أو تقوية الحكم، وليس فيها بالتالي ما يشير من قريب أو بعيد إلى التحول "الديموقراطي" العميق المقصود بتعبير Compote Governance. وفي الحقيقة، وفي اختبار لدى فعالية هذا التعبير، سألنا عدداً من رجال الأعمال والديريين ماذا توحي لهم كلمة "حوكمة"، فلم نهد شخصاً واحداً استخلص منها معنى، واضماً بل معاني ملتبسة متصلة كلها بفكرة الحكم والمعرفة. ما يعني أنّ التعبير فشل تماماً في إيجاب المقصود وما يقابلها في الانكليزي أو العالي والذي شاع وأصبح مصطلحاً أساسياً في أدبيات الإدارة والشركات.

ومن الملفت على أي حال أنّ بعض قادة المؤسسات اقترح تعبيراً آخر أكثر توافقاً هو تعبير "نظام الحاكمية" أي الطريقة التي تحكم (تدار) بها الشركات. وهذا قد يكون أقرب إلى المعنى لأنّ كلمة الحاكم مشتقة من كلمة Governor وهي مستغنية في عدد من المؤسسات مثل حاكم مصرف لبنان، لكن التعبير قد يصلح أكثر للمؤسسات التي تكون فيها الولاية للحكومة مثل المصرف المركزي لكنه ربما لا يلائم ثقافة الشركات الخاصة حيث المدير "معين" من المساهمين وليس "حاکماً" للشركة.

لا يُدّعى بالطبع من الاعتراف بأنّ اللغة العربية أصبحت مقصرة تجاه التطوير الهائل الذي طرأ على الحياة الاقتصادية والإدارية

والعملية في الغرب، والذي لا يوجد مرادف له في العالم العربي، واللغة وعاء الحياة وغالباً ما تترك التعابير لتلبية حاجات جديدة حقيقية وليس بفعل مترجم أو صانع قواميس.

ما الحل إذا؟ الاقتصاد والأعمال لن تستخدم تعبير "الحوكمة" لأنه ملتبس وغير مفيد. وبدلاً من ذلك نحن نقترح استخدام تعبير "إدارة الشفافة" أو "مقرّرة" الشركات مع إبراز التعبير الإنكليزي مرة واحدة على الأقل لمزيد من الإيضاح. وهذا على الرغم من أنّ المصطلحين يقيبان نوعاً من التعديل التقريبي للمعنى الانكليزي. لكن في غياب مصطلح أفضل فإنّ أيّاً من التعبيرين يعكس بصورة أقرب إلى الواقع التعبير المالي، وتعريب "إدارة الشفافة" للمؤسسات، أو "مقرّرة الشركات" يبقى أفضل بكثير من "حوكمتها"، والعياذ بالله. ■

"الاقتصاد والأعمال"

الأهلي نحو المؤسساتية والإدارة الشفافة فيزيد بالتالي الضمانات التي يوفرها للمساهمين وللمحطة الأسهم، وهو بذلك يعزّز ثقة السوقين المحلية والدولية بهذه المؤسسة العربية التي استطاعت بفضل قيادته الهادئة والبيدية عن الضوضاء أن تتجاوز امتحانات دقيقة وظروفاً حساسة وإنّ تجعل من هذه الامتحانات قوة دفع كبيرة للتطوير والتحديث.

الفارق المهم هذه المرة هو أنّ ما يطرحه باحمدان للبنك الأهلي يتجاوز في مقارنه وإبعاده البنك نفسه إلى السوق السعودية وإلى الشركات السعودية خصوصاً المساهمة منها. ومن الصعب في الواقع وبالنظر لكثافة البنك الأهلي والاهتمام الذي يتّبع به أن ينظر إلى التغيير الهيكلي المهم في نمط إدارة البنك كما لو كان "قضية داخلية" أو خياراً شخصياً، فإلى سوق باتت الشركات المساهمة فيها الحركة أقوى للاقتصاد المحلي ويات فيها معظم المواطنين والمؤسسات مساهمين في الشركات بصيغ موضوع الإدارة الشفافة موضوعاً أساسياً بل جويّاً لاستقرار السوق ومستقبلها وقدرتها على استقطاب الاستثمارات المحلية والخارجية.

لهذا فإنّ عبدالله باحمدان المعروف بذكائه ونظافته البعيدة يقدّم عبر المبادرة الأخيرة مثلاً مهماً سيكون من الصعب تجاهله من السوق ومن قيادات الأعمال في البلد، ومن المرجح أنّ رئيس البنك الأهلي لم يغيب هذا الجانب الأعم عند اعناده للخطوات التطويرية للبنك الأهلي الجاري.

SONY

Sony's HD Solutions to Suit your Lifestyle

Experience what next generation HD technology on Sony's unrivalled range of personal HD products. Only with Sony's complete range of HD products do you get the flexibility that allows you to create professional HD videos with an HD Handycam®, edit them on a VAIO AR Blu-ray notebook and playback your masterpiece on a grand 16:9 widescreen HD BRAVIA TV. Sony's HD World brings the ultimate viewing experience right into the comfort of your own home.



HD

High Definition

Enter the world of High Definition

The way you record and enjoy your favourite content is about to be revolutionised forever with an astounding new wave of technology brought to you by Sony. Enter Sony's HD World and immerse yourself in an unprecedented entertainment experience that's closer to reality than ever before. Be enthralled by the astounding clarity and vibrancy of details.

Sony's wide range of HD products will heighten your senses and bring you to new levels of euphoria as you record, edit and playback in extraordinary quality. Welcome to the world of High Definition.

Feel The Details with Sony HD World

What is High Definition?

High Definition (HD) is a term used to describe a video format that provides a higher resolution than standard definition (SD). HD video is typically 1080 lines of resolution, compared to SD's 480 lines. This means that HD video can provide a much clearer and more detailed image than SD. HD video is also capable of providing a much wider range of motion and detail than SD, making it a much more immersive and realistic viewing experience. HD video is also capable of providing a much more detailed and realistic image than SD, making it a much more immersive and realistic viewing experience.

Amazing Clarity is Within Your Reach

Innovation in video imaging is finally made possible by Full HD 1080p resolution. It's the difference between a blurry, pixelated image and a sharp, detailed one. It's the difference between a flat, lifeless image and a vibrant, lifelike one. It's the difference between a video that's just a video and a video that's a true field of human vision.

Full HD 1080p resolution is the difference between a blurry, pixelated image and a sharp, detailed one.



1080p: Full HD 1080p resolution is the difference between a blurry, pixelated image and a sharp, detailed one.

The Leader in HD Technology

Sony has been the preeminent leader in HD technology for over 25 years and has paved the way for broadcast and media companies to make the change to HD. Pioneering new technologies for commercial and professional broadcast, Sony has been the leader in HD technology for over 25 years and has paved the way for broadcast and media companies to make the change to HD. Pioneering new technologies for commercial and professional broadcast, Sony has been the leader in HD technology for over 25 years and has paved the way for broadcast and media companies to make the change to HD. Pioneering new technologies for commercial and professional broadcast, Sony has been the leader in HD technology for over 25 years and has paved the way for broadcast and media companies to make the change to HD.

Full HD 1080p resolution is the difference between a blurry, pixelated image and a sharp, detailed one.

Full HD 1080p resolution is the difference between a blurry, pixelated image and a sharp, detailed one. It's the difference between a flat, lifeless image and a vibrant, lifelike one. It's the difference between a video that's just a video and a video that's a true field of human vision.



1080p: Full HD 1080p resolution is the difference between a blurry, pixelated image and a sharp, detailed one.

Full HD
1080

"ملتقى أبو ظبي الاقتصادي"

5 و 6 فبراير 2007

تتضمن "مرقأ خليفة" والمنطقة الصناعية وتوسعة المطار الدولي، إضافة إلى مشروع لتوسعة جامعة الإمارات، كما سيتم استثمار نحو 18 مليار دولار في مختلف مشاريع النفط والغاز. أما في المجال الصناعي فشهدت أبو ظبي كما سائر الإمارات الأخرى نهضة كبيرة تمثلت في ارتفاع عدد المشاريع وأحجام الاستثمارات فيها، ويلعب القطاع العام في هذه النهضة دوراً أساسياً، فقد دخلت الدولة في مشاريع صناعية كبرى مشتركة مع العديد من المؤسسات العالمية، كما تساهم في إقامة مناطق صناعية ضخمة لجذب الاستثمارات. ويشير أحدث تقرير صادر عن وزارة المالية والصناعة إلى أن عدد المنشآت الصناعية في أبو ظبي بلغ نحو 300 منشأة تصل استثماراتها إلى 38,5 مليار درهم.

ومن المقرر أن يركز ملتقى أبو ظبي الاقتصادي أعماله على أحدث تطورات الأعمال في الإمارات العربية المتحدة عموماً وعلى نشاط الأعمال في أبو ظبي خصوصاً. لذلك تتضمن أجندة الملتقى محاور عن النفط والغاز والصناعة والبنى التحتية والسياحة والقطاع العقاري وغيرها. وسيستعرض الملتقى حركة الأعمال والاستثمار في القطاعات غير النفطية وآفاق القطاع السياحي.

ونظراً للحضور الكثيف وتنوع القيادات الاقتصادية التي تفضل الملتقى، سيتم بحث مختلف شؤون تطوير الأنظمة والتشريعات التجارية والاستثمارية وما تنتجها من فرص للمستثمر الأجنبي. كما سيشكل الملتقى فرصة للإطلاع على واحد من أكثر الاقتصادات الخليجية نمواً، وسيتيح التفاعل بين ممثلي الشركات المحلية والعالمية والخبراء وصانعي السياسات. ويشترك في "ملتقى أبو ظبي الاقتصادي" عدد كبير من المسؤولين الحكوميين وقادة الشركات من أبو ظبي والإمارات الأخرى ومن معظم البلدان العربية والأجنبية. ■



الشيخ محمد بن زايد آل نهيان

تحقيق التنمية المتوازنة والمستدامة بحيث تتحضر إلى اعتماد الأحادي على الثروة النفطية.

وتتوقع جهات عدة أن يصل حجم الإنفاق على المشاريع العقارية والسياحية إلى نحو 38 مليار دولار ونحو 10 مليارات دولار على مشاريع البنية التحتية التي



صلاح الشامسي، رئيس غرفة أبو ظبي

تتقدم المسيرة الاقتصادية في أبو ظبي على وقع حركة أعمال ناشطة ومتنوعة ضمن استراتيجية تنمية متوازنة وهادفة تركز على تنويع مصادر الدخل، ولا يستثنى هذا النشاط أي من القطاعات الاقتصادية خصوصاً منها الذي يأتي تطوره في إطار خطة تخفيف الاعتماد على موارد النفط. في هذا المناخ الاستثماري الجاذب، يُعقد ملتقى أبو ظبي الاقتصادي برعاية ولي عهد أبو ظبي الشيخ محمد بن زايد آل نهيان في فندق قصر الإمارات في أبو ظبي، يومي 5 و 6 فبراير 2007، بتنظيم من مجموعة الاقتصاد والأعمال وبالشراكة مع غرفة تجارة وصناعة أبو ظبي.

ولإنجاح الملتقى في هذه المرحلة بالذات دلالات عدة، فإمارة أبو ظبي تتقدم لإحتلال موقع رئيسي على خريطة الاستثمارات في دول مجلس التعاون الخليجي كما تستقطب للمشايير ذات الحجم الكبير والتي تميّز هذه المرحلة من النمو الاقتصادي في كل منطقة الخليج. كذلك تعمل أبو ظبي على التحول إلى منارة خليجية إقتصادية وتستند في ذلك إلى



الشيخ حامد بن زايد آل نهيان

أترغب في تجربة التحليق بسيّارة ساب؟



مطلوب فيضان

في ساب، نحن دائماً في طور البحث عمن يؤمنون مثلنا بأن كل رحلة هي تجربة فريدة لا تُنسى. عمن لا يرضون إلا بأرضي ألوان القيادة، والتوازن التام والدقة المتناهية وهم على ثقة تامة بأن محرك ثوربو ١٦٠ حصاناً تحت أمرتهم يتطلب الاحترام المناسب. ويمنحهم في المقابل كل المتعة التي يُريدونها. فإن كنت تتمتع بهذه الصفات. أنت حتماً معنا على نفس الموجة. إنضم إلينا. وتفخّل بزيارة وكيل ساب الأقرب إليك وجرب فيانها... أو بالأحرى التحليق بها!



أطلق أفكارك

www.saabarabia.com

بيار الجميل..

لكي يبقى لبنان حراً موحداً



كان اللبنانيون لسنوات طويلة ينزلون إلى الشارع هاتفين تأييداً لقضايا الشعوب، مطالبين حماساً لقضية الحرية والاستقلال في الجزائر أو في فلسطين أو حتى في فييتنام. كان هذا عندما كانوا ينعمون بحد كبير من الحرية وكان الاستقلال الذي أخذوه أو أعطي لهم في العام 1943 ما زال يعمل رغم الكثير من القضايا والنزاعات التي بقيت معلقة وكانت تتجبر بين الحين والآخر على شكل أزمات وطنية. لكن منذ أن أدت الحروب الداخلية إلى انهيار الوحدة بين اللبنانيين ومعها انهيار الاستقلال حتى بدأ هؤلاء يكتشفون فعلاً معنى العيش من دون حرية ومعنى هيمنة التمتع السياسي وضيق الأمن الشخصي وذلك الصمت عن الظلم حتى ولو حصد الناس في وضع التنهار.

هكذا بدأ اللبنانيون الذين ناضلوا للقضايا الحرية بالنظريات والهافات وحديث المقاهي يتحركون للنضال من أجل قضيتهم مع هذه المرة. وهناك فرق كبير بين النضال بالنظريات والشعارات وبين النضال باللحم الحي وبالعرق والدماء التي تسيل في كل مرة تصادمت فيها إرادة التحرر والعيش الكريم مع الاستبداد الذي لا يرحم. وكلما اقترب الناس من تحقيق حريتهم وكلما ازدادت جراتهم على الحلم والأمل بالهياة، كلما منعت المواجهة وازدادت شراسة الخصم

الظاهر أحياناً والظفي المستتر أحياناً أخرى، وكلما اقترب الوطن من ربيع الساعة الأخير الذي يسبق الفجر وطلوع الشمس حتى يزداد الظفر ويضاف إلى الذين سقطوا شهداء آخرون وتطول اللائحة وتطول..

لكن في هذه اللحظات الحاسمة التي يعيشها لبنان فإن الذين يسقطون هم دائماً الذين اتخذوا موقعهم في الخط الأمامي للمواجهات. وفي كل حرب الحرية أول من يسقط هم الشجعان، وهم الأكثر إيماناً واندفاعاً لمواجهة الخصم الشرير والأقل اهتماماً بسلامتهم أو حرصاً عليها، لكن غالباً ما تقع على هؤلاء الأبطال مهمة كسر حاجز الخوف وفتح الطريق بأجسادهم للقوافل التالية.

ذلك هو مفهوم القيادة من الخط الأمامي، وبيار الجميل كان قائداً من هذا الصنف، وهو لذلك أحدث في حقبة قصيرة من التغييرات في بيئته وفي البيئة اللبنانية

الناخضة ما يدهش فعلاً. وهذا ربما ما جعل القفلة وشياطين الظلمة ينتهبون إلى أمميته ويختارونه هدفاً جديداً لآلة الفتك الأعمى التي يحركونها.

لكن اليس هذا هو اليوم قدر اللبنانيين؟ أي أن يطبقوا بالفعل والتضحية الحق ما كانوا يحميونه لغيرهم من حرية واستقلال وكرامة؟ أو ليس هذا الثمن الغالي الذي يدفعه اللبنانيون منذ مدة طويلة، هو الذي عقد وحدتهم ويات يكرسهم شعباً واحداً حقيقياً يستحق الاحترام والحياة والإزدهار مثل غيره من الشعوب؟

بيار الجميل سقط بالجسد لكن روحه الوثابة تجعل منه اليوم مع الشهداء الذين سقطوا أكبر قوة للحياة، وشهادته هي التي تدفع لبنان اليوم إلى استقلال يستحقه ومستقبل يحلم به ابنائه أو يسقطون عند الضرورة بطيبة خاطر من أجل أن يبقى ويستمر. ■

مكة المكرمة - ماثية رائدة، ومركز مرموق للأعمال في العالم. هذا ما تلجأ إليه مدينة دبي وتعمل على تحقيقه. وهذا
 الجح التجاري - مشروعات ضخمة من دبي للتجارة، فيه شتى أسواقها التجارية والتجارية
 مسجدة، وشخصية، فيه فضاء، فيه ومجالات تجارية على نواحيها تمتد لها. هذا منوع قدم مربع من
 لتلبية العمل، والتجاري التجاري، بينه عصرية تشتمل على الابتكار والتطور والتجديد لشركاء الأعمال
 لا تملك لا توفر للمعاملات السكن الأفضل
 ساعدت في صناعة المستقبل في دبي، إنضم إلى الخليج التجاري.

الخليج التجاري،
 مرآة طموحك.

مشروع واحد آخر من



الخليج التجاري

العاصمة التجارية للمنطقة



إدراج أسهم البنك العربي في سوق أبوظبي للأوراق المالية



حكم إمارة الشارقة، سلطان بن محمد القاسبي، مستقبلاً عبد الصمد شومان

البنك من لندن مقرّاً له ويدير كافة فروع البنك العربي العاملة والمؤسسات التابعة له، بريطانيا، ألمانيا، النمسا، فرنسا، إسبانيا وإيطاليا. وسيقوم بنك أوروبا العربي بتسهيل التبادل التجاري بين دول الاتحاد الأوروبي والمنطقة العربية باعتبار الاتحاد الأوروبي أكبر شريك تجاري للمنطقة العربية. كما يملك البنك 50 في المئة من أسهم MNG Bank في تركيا، إن اعتبر تحريكاً من المناطق الجاذبة للاستثمارات والنشاط المالي والمصرفي، وهي تمثل عقفاً ستراتيجياً للتبادل التجاري بينها وبين دول الشرق الأوسط. ويصنّف البنك العربي ضمن أكبر المؤسسات المصرفية العالمية، بحيث بلغ مجموع حقوق المساهمين لديه 5,74 مليارات دولار في نهاية شهر سبتمبر من العام الحالي، وحجم موجوداته 30,5 مليارات دولار، ومجموع ميزانيته 42,2 ملياراً، بينما حلفت مجموعة البنك أرباحاً بلغت 663,2 مليون دولار وهي الأعلى منذ تأسيسه قبل 76 عاماً.

وافقت هيئة الأوراق المالية والسلع في أبوظبي على إدراج أسهم البنك العربي في سوق أبوظبي للأوراق المالية. وتأتي هذه الخطوة استناداً إلى تمتع البنك العربي بقاعدة كبيرة من المستثمرين على المستوى الإقليمي وفي الخليج العربي.

واعتبر رئيس مجلس إدارة مدير عام البنك العربي عبد الحميد شومان أنّ قرار هيئة الأوراق المالية ينسجم مع خطة البنك في التوسع والانتشار العربي والخارجي، وتعزيز تداولات السهم في البورصات وأسواق الأوراق المالية النشطة. وأشاد عضو المجلس الأعلى حاكم إمارة الشارقة، الشيخ سلطان بن محمد القاسبي بالقرار الذي يلعبه البنك العربي في بناء الاقتصادات العربية ومساهمة الكبيرة في تقديم التسهيلات للشرايع الريادية التي يقدها في الدولة والمنطقة، موضحاً أنّ البنك يُعدّ من أوائل المصارف المحلية والعربية والدولية التي تعمل في الشارقة.

وفي إطار خطة التوسع والانتشار، كان البنك العربي، الذي يملك ما يزيد على 400 فرع إلى جانب عدة من المؤسسات التابعة والشقيقة، قد أعاد هيكلة فروعه ومؤسساته التابعة في أوروبا حيث أسس بنك أوروبا العربي برأس مال قدره 500 مليون يورو. ويتخذ

أرباح "جلوبل" في 9 أشهر 190 مليون دولار



أبور عبدالله النوري

حقوق الاستثمار العالمي (جلوبل) أرباحاً بقيمة 55 مليون دينار كويتي (190 مليون دولار) خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الحالي، أي بواقع 86 فلساً للسهم الواحد، مقارنة بـ 42 مليون دينار (147 مليون دولار)، أي بواقع 75 فلساً للسهم الواحد، للفترة نفسها من العام 2005.

وبلغت إيرادات التشغيل 80 مليون دينار (276 مليون دولار) لهذه الفترة، مقارنة بـ 53 مليوناً (185 مليون دولار) للفترة نفسها من العام الماضي. وقال رئيس مجلس الإدارة أبو عبدالله النوري أنّ الربع الثالث شهد تطورات كثيرة في ما يخص الخدمات والمنتجات الاستثمارية ومشاريع الشركة الطبية والإقليمية والعالمية ساهمت في نمو الإيرادات بنسبة 53 في المئة، وارتفاع الأصول المدارة إلى 2,021 مليار دينار (7 مليارات دولار). كما وصل أصول الشركة إلى 581 مليون دينار (2 مليار دولار).

"إف إف إيه" أول مؤسسة مالية لبنانية في مركز دبي المالي العالمي



جورج أبو جوده، عاصم كاش وغان رياضي

حصلت شركة الاستثمارات الاستثمارية "إف إف إيه (دبي) المحدودة، المملوكة بالكامل لمؤسسة FFA المالية، على ترخيص من سلطة دبي للخدمات المالية لإزالة أعمالها انطلاقاً من مركز دبي المالي العالمي، لتصبح بذلك المؤسسة المالية اللبنانية الأولى للرخص لها للعمل من داخل المركز.

وقال رئيس مجلس إدارة FFA جان رياضي: "يأتي افتتاح مكتبنا في المركز في إطار التزامنا الاستراتيجي تجاه عملائنا في المنطقة، فضلاً عن سعينا الدائم إلى توسيع نطاق تغطية خدماتنا المالية لتشمل منطقة الشرق الأوسط والخليج العربي".

أما الرئيس التنفيذي لشركة إف إف إيه (دبي) المحدودة جورج أبو جوده فقال: "توفر شركتنا خدمات موفقة في مجال الاستثمارات المالية والاستثمارية منذ ما يزيد على عقد من الزمن. وسيتيح لنا مقرنا الجديد في دبي تعزيز خدماتنا ونشرها".

ومن جهته أعرب المدير التنفيذي لتطوير الأعمال في مركز دبي المالي العالمي وعوض مجلس إدارة سلطة مركز دبي المالي العالمي عاصم كاش عن ثقته بأن هذه الخطوة ستعزز الموقع الريادي للشركة في قطاع الخدمات المالية الإقليمية.

"إعمار العقارية" تطلق مشاريع جديدة في ليبيا والأردن



من اليمين محمد علي العمار والساعدي معمر القذافي، أثناء التوقيع على مذكرة التفاهم

أعلنت شركة إعمار العقارية عن مشروعين جديدين في كل من ليبيا والأردن، وذلك في إطار سياسة التوسع الدولي التي تنتهجها الشركة.

في ليبيا، أعلنت "إعمار العقارية" عن توقيع مذكرة تفاهم مع منطقة تنمية وتطوير زوارة - أبوكماش في ليبيا. وتهدف المذكرة إلى إطلاق شركة جديدة تقوم بأعمال التطوير العام للمرحلة الأولى من أراضي منطقة زوارة - أبوكماش بما فيها جزيرة ذروة التجارية لها. وسوف تشمل أعمال التطوير إقامة مرافق سكنية وتجارية وصناعية وتعليمية وصحية وترفيهية من شأنها استقطاب الاستثمارات الأجنبية وتوفير مزيد من فرص العمل للمواطنين الليبيين.

وقد تم توقيع المذكرة بحضور رئيس مجلس إدارة "إعمار" محمد العمار، وعن الجانب الليبي رئيس إدارة منطقة تنمية وتطوير زوارة - أبوكماش الساعدي معمر القذافي، بحضور كبار المسؤولين في الجماهيرية وممثلي "إعمار".

وأكد العمار أن أهمية هذه الاتفاقية تنبع من كونها تساهم في تعزيز حضور "إعمار" في أسواق الدول العربية وفي منطقة شمال أفريقيا على وجه الخصوص، بعد أن قامت بإطلاق مجموعة من المشاريع المشتركة في كل من مصر والغرب. وقال أن ما يدفع "إعمار" إلى الانخراط باتجاه ليبيا هو أنها إحدى الأسواق الناشئة التي تتمتع بعدد من المزايا المهمة، إضافة إلى إعلان الحكومة الليبية عن مجموعة من خطط الخصخصة الهادفة للانتقال نحو اقتصاد أكثر تنوعاً وافتتاحاً.

"ديي للاستثمار" أرباح استثنائية في الأشهر التسعة الأولى

أعلنت "ديي للاستثمار" عن تحقيقها نتائج استثنائية خلال الأشهر التسعة المنتهية في 30 سبتمبر الماضي، حيث بلغ إجمالي عائدات الشركة 1,45 مليار درهم إماراتي، بزيادة 48 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي. وذكرت أن إجمالي الأرباح بلغ 744 مليون درهم، بنسبة نمو بلغت 93 في المئة. وقالت أن هذه النتائج المتميزة جاءت نتيجة للاندماج المالي لمجموعة الشركات التابعة لـ

ومن المقرر أن يباشر الشركة الجديدة قريباً إعداد المخطط العام للمنطقة، حيث بدأت "إعمار" وضع الدراسات الاستراتيجية والمالية والتسويقية والتقنية الخاصة بإعداد المخطط الرئيسي للمنطقة. يشار إلى أن ليبيا شهدت زيادة ملحوظة في تدفق الاستثمارات الأجنبية منذ بدأت العمل على تحرير القوانين الخاصة بالاستثمارات الأجنبية، كما اتخذت الدولة خطوات فعلية لدعم قطاعات اقتصادية مثل القطاع العقاري والسياحي لتخفيف من اعتماد البلاد على القطاع النفطي.

في الأردن

إلى ذلك، أعلنت "إعمار العقارية" عن إطلاق مشروع عقاري جديد في الأردن، من شأنه المساهمة في تعزيز القطاع السياحي وتشجيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة وتوفير المزيد من فرص العمل في البلاد.

وذكرت أن "إعمار الأردن" أسست، بالتحالف مع مجموعة من المستثمرين العرب والأردنيين، شركة البحر الميت، التي من المقرر أن تبدأ نشاطاتها بتطوير مشروع عقاري متكامل على شاطئ البحر الميت. ويأتي هذا المشروع تمازجاً مع السياسة التي رسم توجهاتها صندوق الملك عبد الله الثاني للتنمية.

وقال رئيس مجلس إدارة إعمار العقارية محمد علي العمار أن صندوق الملك عبد الله الثاني للتنمية يمثل أداة تنمية فعالة تهدف إلى تحقيق الاندماج والرخاء في الأردن عبر تشجيع الاستثمارات في عدد من المشاريع الكبرى. وأضاف أن هذا المشروع يمثل باكورة المشروعات السكنية الشاملة في الأردن، حيث ستعمل "إعمار" على استئصال تجربتها الرائدة في بناء المجمعات السكنية الفاخرة في إمارة دبي ونقلها إلى الأردن. وسوف يساهم المشروع، من خلال مرافقه السكنية والتجارية والترفيهية الشاملة، في تعزيز الأسواق العقارية الأردنية وتشجيع السياحة وتوفير مزيد من فرص العمل.

وأشار مدير عام "إعمار الأردن" ستيف مكارثي إلى أن شركة إعمار تتمتع حالياً بسمعة مرموقة لدى الأردنيين اللذين يطمحون في الإمارات، وستفتح هذه الخطوة الجديدة في الأردن الفرصة أمامهم للاستثمار بلدهم الأصلي عبر مشاريع مبتكرة وفقاً لأرى المعايير العالمية. وقال أن مشاريع "إعمار" السكنية تحتضن مجموعة من مرافق الترفيه والتجارة والترفيه التي تحتاج بصورة مستمرة إلى مساهمة العنصر البشري المحلي في إدارة نشاطاتها والعمل فيها. كما تستمد هذه المشاريع أهميتها من كونها مساهماً فعالاً في تشجيع قطاع السياحة الذي يُعد أحد الورد الهمة للاقتصاد الأردني، و"إعمار" تسعى إلى إنشاء مشروع متكامل يكون بمثابة وجهة ترفيهية على البحر الميت من شأنها تعزيز النشاط السياحي في البلاد.

كبي للاستثمار

ومن المتوقع أن يبلغ العائد السنوي على أسهم الشركة في 37 في المئة، وقد ارتفع إجمالي قيمة أصول الشركة إلى 5,8 مليارات درهم، أي بنمو يصل إلى 76 في المئة مقارنة مع الفترة نفسها من العام الماضي.

وارتفعت القيمة الإجمالية لأسهم الشركة إلى 3,4 مليارات درهم، من 1,8 مليار في نهاية الفترة نفسها من العام الماضي، أي بزيادة نسبتها 89 في المئة. ويأتي هذه الزيادة نتيجة الأرباح التي حققها الشركة، ونتيجة زيادة رأس مالها بـ 858 مليون درهم من خلال أسهم الاكتتاب.



THE BIGGER YOUR NEEDS THE MORE YOU NEED A PARTNER YOU CAN COUNT ON

As the world's largest provider of offshore and onshore oil and gas services, we are the world's most experienced

offshore and onshore oil and gas services provider, with a proven track record in every major oil and gas basin.

Our 44,000 employees, working across 100 countries, are the world's most experienced offshore and onshore oil and gas services provider, with a proven track record in every major oil and gas basin.

With a turnover of \$13.5 billion in a range of projects in 2008.

So, the more you need, the more you need. www.tps.com



TOTAL

الاتحاد الدولي للاتصالات (ITU):

د. حمدون توريه أميناً عاماً



د. حمدون توريه

أعلن الاتحاد الدولي للاتصالات (ITU) عن انتخاب د. حمدون توريه أميناً عاماً للاتحاد للسنوات الأربع المقبلة، إذ حاز على 95 صوتاً من أعضاء الاتحاد، مقابل 60 للمرشح الألماني المنافس ماتياس جيمر، وقال د. توريه، الذي قاد حملته الانتخابية تحت عنوان: "خفض العجوة الرقمية في البلدان النامية وضمان سلامة الإنترنت"، "يجب البدء بالعمل على تحقيق أهداف الألفية التي أعلنها زعماء

العالم". ولد د. توريه إنجازات مهمة على صعيد نشر خدمات الاتصالات ومساعدة البلدان النامية ودعم كل أشكال التعاون الدولي في مجال المعلوماتية والاتصالات. ويحمل توريه دكتوراه من جامعة الإلكترونيات والاتصالات وتقنية المعلومات في موسكو وشهادة في الهندسة الكهربائية من المعهد التقني للإلكترونيات والاتصالات في ليننغراد. وعمل د. توريه 6 أعوام في مكتب الاتصالات والبريد في مالي، ثم انتخب في العام 1985 إلى شركة إنتلصات كمدير إقليمي، ليصبح في العام 1996 مديراً عاماً لمنطقة أفريقيا في شركة أيركو العالمية للاتصالات. وفي العام 1998 انتخب مديراً مكتب تنمية الاتصالات في الاتحاد الدولي للاتصالات، وبجدة ورايته في العام 2002، كما تم انتخاب سامي البشير من المملكة العربية السعودية لفترة 4 سنوات كمدير مكتب تنمية الاتصالات في الاتحاد خلفاً لـ د. توريه.

ولدى البشير خبرة تزيد على 20 عاماً في مجال الاتصالات، حيث شغل مراكز قيادية علياً في وزارة البريد والبرق والهاتف في السعودية، إضافة إلى خبرة عامين في المكتب الإقليمي العربي للاتحاد الدولي للاتصالات بالقاهرة، والبشير حاز على شهادة الماجستير في الاقتصاد والعلوم السياسية من جامعة سان جوزيه في ولاية كاليفورنيا الأمريكية.

الاتصالات السعودية و"AT&T" و"نافلنك":

مركز دولي لتبادل البيانات



سعود الدويش

وقعت شركة الاتصالات السعودية اتفاقية مع شركة "AT&T" وشركة "نافلنك" لإنشاء مركز دولي خاص بتبادل البيانات في السعودية. ومع إنشاء المركز الجديد سيتم تنفيذ مشاريع الاتصالات السعودية من ميزات وخدمات شبكة شركة AT&T، وتعد شركة AT&T العالمية واحدة من أهم

شركات نقل البيانات وأكثرها تطوراً في العالم. ومن المقرر إطلاق أعمال المركز الجديد في النصف الأول من 2007. وتقول "الاتصالات السعودية" إن تفعيل خدمات المركز يستدعي ربط شبكة AT&T بشبكاتها. بعد ذلك ستكون شركة AT&T في النقلة "نافلنك" من تلبية متطلبات المشتركين لدى "الاتصالات السعودية". ومن الخدمات التي ستتاح نتيجة الربط بين الشبكتين توفير اتصال بين الشركات العالمية وفرعها ضمن المملكة.

وتعليقاً على الاتفاقية يقول رئيس شركة الاتصالات السعودية سعود الدويش: "إن خلال شراكتنا مع "AT&T" و"نافلنك"، واستناداً إلى شبكتنا الخاصة بتبادل البيانات والمعلومات، فإن الاتصالات السعودية ستدخل عصرًا جديدًا من "خدمات المعلومات للدارة Managed Services".

"إنترناشيونال ليفال كنسلتنتس"

في مركز قطر المالي



سؤارات بيوس

منح مركز قطر المالي ترخيصاً لـ "إنترناشيونال ليفال كنسلتنتس آل أس سي" (الاستشاريون القانونيون الدوليون) للعمل في المركز كمؤسسة تقدم خدمات قانونية تشمل تأسيس وإدارة الشركات والصناديق.

تهدف "إنترناشيونال ليفال كنسلتنتس آل أس سي" من خلال نشاطها إلى مركز قطر المالي إلى خدمة قطاع المال والبنوك من خلال تقديم خدماتها في مجال القوانين المصرفية والمالية. وتؤدي الشركة العمل على مساعدة للمستثمرين الأجانب في قطر ودعم مشاريع الخدمات والمشروعات الصناعية.

ورحب الرئيس التنفيذي وللدي العام لمركز قطر المالي سؤارات بيوس بالشركة الجديدة، مشيراً إلى الطلب المتزايد في قطر على الخدمات القانونية رفيعة المستوى في غمرة التوسع الاقتصادي، وانطلاق مشاريع جديدة باستثمار.

"الجزيد وشركاه"

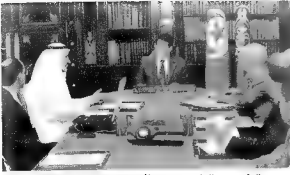
تعزز نشاطها الاستشاري



ويد شكري

رأى وليد إبراهيم شكري، الشريك التنفيذي في شركة الجزيد وشركاه، إحدى أكبر الشركات السعودية في مجال تدقيق الحسابات، أن "مسوق" المملكة تشهد طلباً متزايداً على الخدمات الاستشارية، ما دفعنا إلى تعزيز طاقمنا الاستشاري لوكالة

متطلبات الشركات في هذا المجال، لاسيما لجهة عمليات إعادة الهيكلة وفصل الملكية عن الإدارة، والحفاظ على استمرارية الكيانات العائلية الاقتصادية، ومواكبة التطورات التكنولوجية وتطبيقها، وصولاً إلى تحول هذه الشركات إلى مساهمة عامة.



الرئيس زين العابدين بن علي أثناء استقباله حسين السجواني

نشاطها في تونس من خلال مشروع عقاري وسياحي ضخم، يمكن أن يصل حجم الاستثمار إلى أكثر من 4 ملايين دينار، ويعتبر نقلة كبيرة بالنسبة للسياحة التونسية، وكذلك بالنسبة إلى قطاع التنمية العقارية والعمرانية. وأشارت المصادر إلى أن مجموعة داماك طعت مرحلة مهمة بالنسبة للدراسات ومجتمعات المشروع اللذين أنجزا ضمن مواصفات عالية.



حسين الفردان

للتنمية، بلغ مرحلة متقدمة من التنفيذ، وقد أعطى رئيس مجلس إدارة "الشركة للتنمية حسيب الفردان إشارة البدء لافتتاح مضخات المياه لجميع موانئ جزيرة اللؤلؤ- قطر، وأكد الفردان أن هذا المشروع يعتبر أكبر جزيرة من نوعها على مستوى العالم تضم مباني وتصميمات متطورة.

الضخم ميل ماك أرثو عن أن هذا المشروع يأتي في إطار خطة توسع شاملة للمجموعة خارج دبي، حيث وقع الاختيار على 5 مدن يتم فيها تنفيذ عدد من مشاريع التطوير العقاري والاستثمار التجاري، وهي: الدار البيضاء، دمشق، أبو ظبي، الجزائر والقاهرة، مشيراً إلى أن المجموعة لديها طموح كبير في السوق المصرية حيث تدرس عدداً من المشاريع الجديدة في مجالات الخدمات المالية وتجارة التجزئة، خصوصاً أن المجموعة اختبرت السوق المصرية جيداً، ومنذ 30 عاماً، في مجال توكيل السيارات، حيث تدير الشركة وكالتي "تويوتا" و"هوندا" وعدداً من العلامات التجارية العالمية الأخرى.

وحول تمويل المشروع، قال أن نسبة كبيرة منه ستكون تمويلاً ذاتياً توفره المجموعة إلى جانب وجود تمويل مشترك لبنوك مصرية وإماراتية عدة، خصوصاً البنوك المتواجدة في دبي والراغبة بدخول السوق المصرية

وأكد أن الشركة هي التي ستدير المشروع، وليس هناك في الوقت الحالي أي مخطط لدخول شركاء محليين. وشدد على أن تحقيق طموحات المجموعة سواء بالنسبة لهذا المشروع أو خططها المستقبلية في السوق المصرية، مرتبط بمدى دعم الحكومة، مشيراً إلى أن الإمارات التي قامت بها الحكومة المصرية مؤخراً لتحسين اقتصاد البلاد والبنية التحتية شجعت المجموعة على استثمار 20 مليار جنيه في هذا المشروع.

يذكر أن هذا المشروع يأتي في إطار استثمارات إماراتية ضخمة في مجال التطوير العقاري في مصر، ويعد ثالث أكبر مشروع بعد مشروع شركة إعمار في القطر، وسيدي عبدالرحمن.

داماك الإماراتية في تونس

أعلن رئيس مجموعة داماك الإماراتية حسين السجواني أن المجموعة باشرت البحث في الفرص الاستثمارية المتوفرة في تونس، والتي تتركز الدخول فيها خصوصاً في مجالات التطوير العقاري والسياحي وغيرها.

جاء ذلك إثر استقبال الرئيس زين العابدين بن علي لرئيس مجموعة داماك خلال زيارة قام بها مؤخراً إلى تونس، وبذلك يؤكد الرئيس التونسي اهتمامه ورعايته الشخصية للمستثمرين لاسيما العرب الذين ازدادت حركتهم باتجاه تونس هذه السنة خصوصاً مع دولة الإمارات العربية المتحدة والكويت.

وعلمت "الاقتصاد والأعمال" أن مجموعة داماك سوف تبدأ

المتحدة للتنمية القطرية تؤسس شركة "رونوتكا ميدل ايست"

أبرمت الشركة المتحدة للتنمية، إحدى أبرز شركات المساهمة في قطر، اتفاقية مع شركة "رونوتكا س.أ. الإسبانية، لتأسيس شركة "رونوتكا ميدل ايست"، وبموجب الاتفاقية، تمتلك "المتحدة للتنمية" 60 في المئة من أسهم الشركة، فيما تحتفظ "رونوتكا" الإسبانية بالنسبة المتبقية.

يذكر أن مشروع اللؤلؤ- قطر، أكبر مشاريع الشركة المتحدة

مشروع عقاري بـ 20 مليار جنيه لمجموعة الضخم في مصر

أعلنت مجموعة الضخم الإماراتية عن بدء تنفيذ مشروعها العقاري للعلاقات في مصر "كايرو فاستيفال سيتي"، البالغة تكلفته الاستثمارية أكثر من 20 مليار جنيه.

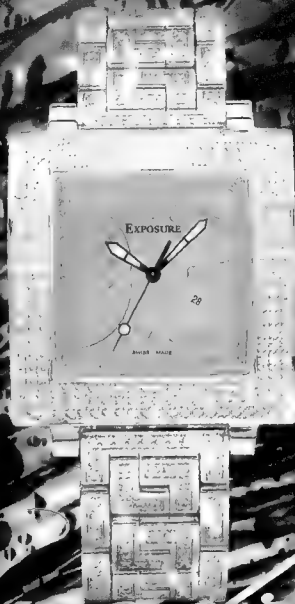
وحسب المدير التنفيذي لشركة الضخم كايبنال مروان شحاده، وهي الشركة التي ستقود تنفيذ المشروع، فإن "كايرو فاستيفال سيتي" يمثل باكورة مشاريع الاستثمار العقاري للمجموعة الإماراتية في السوق المصرية، وهو عبارة عن مدينة سكنية ترفيهية عالمية على غرار "مدينة دبي فاستيفال" التي تعود ملكيتها لمجموعة الضخم أيضاً، والبالغة تكلفتها الاستثمارية 12 مليار دولار.

وأوضح أن المشروع يقع في منطقة التجمع الخامس في القاهرة الجديدة على مساحة 700 فدان، ويضم عدداً من المرافق السكنية والتجارية ومنازل للبيع بالتجزئة.

وقال أن المشروع سوف يشكل نقطة جذب للشركات الدولية العاملة في مجال البيع بالتجزئة إلى مصر، كما أنه سوف يشجع على قيام استثمارات كبيرة مشابهة حيث يشكل مزيجاً من التجمعات والناطق السكنية ومراكز التسوق والفنادق العالمية والمؤسسات التعليمية ومراكز الترفيه بمساحة إجمالية تبلغ 200 ألف م2.

وكشف مدير مراكز التسوق والعقارات التجارية في مجموعة

EXPOSURE® SWISS



BAHRAIN Al Muhaidbud Pkcs +965 22534600 - KSA Al Madinat Jewellery +966 212 418211 - JORDAN Shawkat Al Shami +962 6 5948000.
KUWAIT Al Badoun +965 24 38 200 - Uval Jewellery +965 5730840.
KSA Al Madinat Jewellery +966 212 418211 - Amawa Jewellery Jeddah +966 2 6605406 - Riyadh +966 1 274330.
LEBANON Kohinoor +961 1 767 08 - North Mnd +961 3 33339 - Souli +961 1 24 700 - QATAR Tazrina Jewellery +974 433048.
O.A.E AMWAI +971 4 6315 600 - K.O.U. NOOR +977 4 34 1111 - PRIMA C.O. Buquman +971 4 35 51 988.
U.A.E. Mnd +966 2 497 - Buq Al A +971 4 34 8111 - AL Gha +977 4 22 80 983.

www.exposure.com

"سما دبي" تعرض مشاريعها في "سيتي سكيب"



فرحان فريديني

كشفت "سما دبي"، نزاع الاستثمار والتطوير العقاري الدولي لـ "سبي القابضة" لأول مرة عن تفاصيل عدد من مشاريعها معرض "سيتي سكيب دبي"، الذي أقيم خلال الفترة من 4 إلى 6 ديسمبر الحالي في مركز دبي الدولي للمؤتمرات والمعارض. وفي مقدم المشاريع التي عرضت كان مشروع "سبي تاورز- الدوحة" البالغة تكلفته 550 مليون دولار، ومشروع "أمواج" الذي تنفذه الشركة في المغرب بتكلفة تبلغ 2 مليار دولار، إلى جانب "سلام منتجع وسبا - بيتي" في سلطنة عمان الذي تبلغ تكلفته 1,09 مليار دولار.

كما كشفت الشركة عن تفاصيل مشروع "الخيران" الذي تبلغ تكلفته 17,7 مليار دولار، والذي يتم تطويره وفقاً لأرقى المعايير البيئية في العالم. وعرضت لأول مجموعة من الوحدات السكنية في مشروع الواجة البحرية "الخيران"، وتتمتع كل وحدة من الوحدات السكنية الواقعة في قلب إمارة دبي بكل وسائل الراحة والرفاهية، وتتميز بتصميمها الفريدة المصممة بجداول المياه والمساحات الخضراء.

تقع هذه الوحدات في مبان مميزة من القسم الجنوبي للمشروع الذي يجمع بين الوحدات السكنية الراقية ومحلات التسوق رفيدة المستوى.

يقع مشروع "سبي تاورز- دبي"، الذي تم الكشف عن تفاصيله للمرة الأولى في المعرض في وسط منطقة الأعمال المركزية في مشروع "الخيران"، ويضم أربعة أبراج عصرية مخصصة للأغراض السكنية والتجارية والصناعة، بارتفاعات تتراوح ما بين 57 و 94 طابقاً، ويتوقع إكمال المشروع في نهاية العام 2010.

ويقول الرئيس التنفيذي لشركة "سما دبي" فرحان فريديني: "إن المشاركة في معارض عالمية من هذة من ستراتيجية "سما دبي"، و"سيتي سكيب دبي" يعد من أهم هذه المعارض العالمية التي تحرص "سما دبي" على التواجد فيها. وتنتقل من خلال مشاركتنا في هذا المعرض إلى تبادل الخبرات في مجال التطوير العقاري مع الخبراء والمختصين الإقليميين والعالميين للتواجد في المعرض

بنك الكويت الوطني يستضيف منتدى معهد التمويل الدولي

تحدث في المنتدى عضو مجلس إدارة معهد التمويل الدولي والرئيس التنفيذي في بنك الكويت الوطني إبراهيم نديوب فقال أن إجمالي موجودات البنوك العربية يتراوح بين 800 و 900 مليار دولار، واعتبره رقماً متواضعاً، إذ أنه يقل عن موجودات بعض البنوك العالمية منفردة، فموجودات "سيتي بنك" مثلاً تقدر بنحو تريليون دولار.

وأهل نديوب أن تسعى البنوك العربية إلى الاندماج في ما بينها، خصوصاً أن حجمها ما زال صغيراً، إذ لا تتجاوز موجودات أكبر بنك عربي 30 مليار دولار، وقال أن البنوك الأجنبية تسعى إلى توفير تمويل للمشاريع على مستوى منطقة الخليج بما فيها الكويت..

من ناحيته، قال رئيس مجلس الإدارة والمدير العام للصندوق العربي للأمناء الاقتصادي والاجتماعي عبد الخطيف الحمد أن ارتفاع أسعار النفط ساعد الدول العربية على تحقيق نمو اقتصادي كبير، فبلغت الفوائض المالية لمعظم الدول العربية المنفعة للنفط مستويات قياسية فاقَت أضعاف مستوياتها قبل الغزوة النفطية، فارتفعت إيرادات الصادرات النفطية للدول العربية بين السنتين 2002 و 2005 من نحو 143 إلى نحو 350 مليار دولار، وانخفض ذلك على الدول العربية غير النفطية التي شهدت ازدهاراً واستقطبت العديد من الاستثمارات التي ساهمت في تقليص الآثار السلبية لارتفاع أسعار النفط.

وأضاف أن الدول المصدرة للنفط لم تحسن إدارة الثروات النفطية خلال الغزوات النفطية السابقة ما خلق عجزاً في ميزانيات هذه الدول وعدم توازن بين الإنفاق العام والإيرادات على الرغم من توظيف جزء من هذه العائدات في تطوير البنية التحتية.

أما نائب المدير العام في بيت التمويل الكويتي محمد سليمان العمر فقال أن الصناعة المصرفية الإسلامية تشهد نمواً كبيراً، فعدد المؤسسات المالية الإسلامية يبلغ نحو 300 بين مؤسسة ومصرف، وتواجد في 75 بلداً حول العالم، ويبلغ إجمالي الأصول التي تدار وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية نحو 250 مليار دولار، وترتفع إلى نحو 500 مليار إذا أضيف إليها الودائع الإسلامية في المؤسسات والمصارف التقليدية. وتوقع أن يرتفع هذا الرقم إلى نحو تريليون دولار في العام 2013.

وأضاف العمر أن تشهده المصرفية الإسلامية من نمو يعود إلى الطلب المتزايد على الخدمات المالية الإسلامية خارج دول مجلس التعاون الخليجي، وإلى التطور التشريعي وزيادة وعي المستثمرين حول أهمية الأدوات والمنتجات المالية الإسلامية.

واعتبر رئيس دائرة الشرق الأوسط في معهد التمويل الدولي هواردهايد أن معدلات النمو في المنطقة مرتفعة، تصل إلى نحو 6,5 في المئة، نتيجة الانفتاح الاقتصادي في أسعار النفط ومعدلات التضخم المتدنية. واستعرض عضو مجلس إدارة معهد التمويل الدولي ونائب الرئيس والعضو المنتدب للبنك العربي الإفريقي حسن الله، برنامج الإصلاح الاقتصادي في مصر، الذي أدى إلى تحسين المناخ الاستثماري وتنمية الصناعة، كما وضع برنامجاً لإصلاح القطاع المالي.

 **HYUNDAI**
طريقك للقيادة

Λ Z E R Λ

بالجودة المثالية نسير بثقة نحو القمة

Hyundai AZERA





HYUNDAI

www.hyundai-motor.com

 **HYUNDAI**
ما يقفك للقيادة



سوق للسلع الاستراتيجية في الرياض



د. إبراهيم الصغاف

تحتج السعودية نحو تأسيس سوق للمخازنة بالسلع الاستراتيجية كالنفط والعمان والمنتجات الزراعية، حيث تم توقيع مذكرة تفاهم بين المؤسسة العامة للتقاع ومصرف الإنماء (تيد) (تأسيس) لدراسة إنشاء السوق، التي سيكون مقرها الرئيسي "مركز الملك عبد الله المالي" للزعم إنشاءه في العاصمة الرياض.

واعتبر وزير المالية، إبراهيم الصغاف أن إنشاء سوق للسلع الاستراتيجية يشكل دعامة مهمة للاقتصاد الوطني بشكل عام والمعاملات المالية المتولدة مع الشريعة الإسلامية بشكل خاص، إذ تهدف إلى تسهيل عمليات تبادل السلع وزيادة الصادرات، إضافة إلى رفع كفاءة وفعالية التمويل للتوافق مع الضوابط الشرعية، وتوفير عدد كبير من فرص العمل. مؤكداً أن "البراسات الأولية التي قام بها مصرف الإنماء والمؤسسة العامة للتقاع أظهرت الأهمية الكبيرة لإنشاء مثل هذه السوق في المملكة".

"سامبا" تطلق أول صندوق استثمار عقاري متوافق مع الشريعة الإسلامية



عيسى عيسى

صرح عضو مجلس الإدارة للشعب والرشيس التنفيذي لجموعة سامبا المالية عيسى بن محمد العيسى، أن المجموعة بصدد طرح صندوق استثماري عقاري جديد متوافق مع أحكام هيئة الرقابة الشرعية، كأول صندوق من نوعه في المملكة العربية السعودية تحت مظلة أنشطة صناديق الاستثمار العقاري الصادرة مؤخراً من هيئة السوق المالية.

ويتمتع صندوق "سامبا" بميزة التقييم ربع السنوي، ما يتيح للمستثمرين إجراء العمليات المتعلقة بالصندوق مع اشتراك أو استرداد أو نحوه خلال فترة الاستحقاق، وفقاً لجدول زمني محدد. وأوضح العيسى أن تقديم هذا المنتج، كصندوق استثماري يتركز نشاطه في العقارات، هو فكرة رائدة تتوفر لها كافة سبل النجاح، إذ تشمل أنشطته شراء وتطوير الأراضي السكنية والتجارية والصناعية بغرض بيعها أو تأجيرها، والدخول في تمويل المشاريع العقارية السكنية والتجارية والصناعية وبيعها بالتقسيم وغيرها من الآليات التمويلية الأخرى في القطاع العقاري، بالإضافة إلى الاستثمار في أسهم الشركات العقارية.

السياري: تسهيل محافظ الأسهم محدود



الحافظ حمد السياري

في ظل الحديث عن تسهيل المصارف المالية لمعد من محافظها في سوق الأسهم السعودية بفعل الانخفاض الذي تشهده السوق، أضحى محافظ مؤسسة النقد العربي السعودي حمد بن سعود السياري أن تسهيل المحافظ الاستثمارية في سوق الأسهم السعودية كان محدوداً، ولم يطل سوى سبع محافظ لا تتجاوز قيمته 1 في المئة

(59 مليون ريال) من إجمالي موجودات جميع المحافظ البالغة 34 مليار ريال، مشيراً إلى أن عدد العملاء المقترضين من المصارف بضمن محافظهم لا يتجاوز 2488 عميلاً. كما لفت السياري إلى أن "معدل أسعار الأسهم مقابل الأرباح منخفض في الكثير من الشركات المساهمة، ويوفر فرصاً جيدة للاستثمار". من جهة ثانية، أوضح محافظ "ساما" أن العمل جار على إنهاء إجراءات تأسيس "مصرف الإنماء" الذي وجه بإنشائه الملك عبد الله بن عبدالعزيز برأس مال قدره 15 مليار ريال يساهم فيه المواطنون بنسبة 70 في المئة بهدف تعميق الفائدة على كافة شرائح المجتمع، متوقعاً أن يتم طرح جزء من أسهم المصرف للاكتتاب العام في الربع الأول من العام 2007، ومبشراً أن تأخر انتهاء إجراءات التأسيس يعود إلى ندرة الكوادر المؤهلة في القطاع المصرفي، لاسيما في ظل التنافس بين البنوك على استقطاب الكفاءات، حيث بلغت نسبة زيادة التوظيف في القطاع المصرفي السعودي 25 في المئة.

"لبنان والمهجر" يحصد جوائز المصارف اللبنانية



سعد الزهري

حصد بنك لبنان والمهجر جميع الجوائز العالمية التي أعطيت للمصارف اللبنانية عن العام 2006، وذلك بعد نيله جائزة أفضل مصرف في لبنان من المؤسسة العالمية The Banker

وكان البنك نال في وقت سابق جائزة أفضل مصرف في لبنان من Global و Euromoney و The banker

وFinance، وجائزة أفضل مصرف استثمار في لبنان من Euromoney، بالإضافة إلى استمراره بالانفراد بأعلى تصنيف للقوة المالية بين المصارف اللبنانية من Capital Intelligence المختصة بتصنيف المصارف في الشرق الأوسط.

وقد تسلم نائب رئيس مجلس الإدارة ومدير عام بنك لبنان والمهجر سعد الزهري الجائزة من The banker خلال حفل عشاء أقامته المؤسسة العالمية في لندن.

THE FUTURE

1. 2. 3. 4. 5. 6. 7. 8. 9. 10. 11. 12. 13. 14. 15. 16. 17. 18. 19. 20. 21. 22. 23. 24. 25. 26. 27. 28. 29. 30. 31. 32. 33. 34. 35. 36. 37. 38. 39. 40. 41. 42. 43. 44. 45. 46. 47. 48. 49. 50. 51. 52. 53. 54. 55. 56. 57. 58. 59. 60. 61. 62. 63. 64. 65. 66. 67. 68. 69. 70. 71. 72. 73. 74. 75. 76. 77. 78. 79. 80. 81. 82. 83. 84. 85. 86. 87. 88. 89. 90. 91. 92. 93. 94. 95. 96. 97. 98. 99. 100.

THE NEW YORK PUBLIC LIBRARY
ASTOR LENOX TILDEN FOUNDATION
500 5TH AVENUE
NEW YORK, N.Y. 10018



d



محمد بن سليمان الجاسر

توظيفها خدمة للاقتصاد العربي ولتعزيز قدرة الشركة على المساهمة في المشاريع. وأطلع المجلس على النتائج المالية لنشاط الشركة والتي أظهرت تحقيق أرباح تشغيلية من نشاطاتها المختلفة بلغت نحو 55 مليون دولار نهاية سبتمبر 2006. وتشير النتائج إلى ارتفاع حقوق المساهمين في الشركة إلى 705 ملايين دولار مقارنة بنحو 621 مليوناً، وارتفاع أصول الشركة إلى نحو 3,2 مليارات مقارنة بنحو 2,8 مليار، وذلك للفترة نفسها من العام الماضي.

أعلنت شركتا "بيوكنن للعلاقات" المتخصصة في الإعلام المالي، و"جي دبليو تي" للعلاقات العامة، وكلتاهما ختدجان ضمن مجموعة "دبليو بي بي"، عن تحالفهما لإنشاء شركة جديدة متخصصة باسم "بيوكنن الشرق الأوسط"، التي سوف تركز نشاطها في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

وتأسيس الشركة الجديدة جاء وليد أفكار رئيس مجلس الإدارة والمدير التنفيذي لشركة "جي دبليو تي" الشرق الأوسط وشمال أفريقيا روي حداد، التي جاءت بعد ملاحظات طرحها الرئيس التنفيذي لشركة جي دبليو تي في السعودية نهج بدر الدين توك الحاجة الملحة لوجود شركة متخصصة في الإعلام المالي مرتبطة بشكل مباشر مع شركة دعائية وإعلان.

وعيّنت الشركة الجديدة أحمد شاكر رئيساً تنفيذياً للشرق الأوسط وشمال أفريقيا الذي قال أنه على الرغم من أن خدمات العلاقات العامة كانت متاحة في أشكال مختلفة، إلا أن الدعاية الكافية في هذا المجال والحاجة الملحة لخبرات محلية تركتا شعوراً بالفراغ لدى العملاء. لذا سيقدّم فريق "بيوكنن الشرق الأوسط" حلولاً تتلاءم واحتياجات كافة العملاء.



من اليمين: ماساتو هوري، ووجيه مهيون، توسامو إيشيكاوا، وكازوكي شويبارا

ويتموجب الانطلاق بين الشركتين، تعنى شركة AGA بنقل كافة التصورات والمفردى الاستراتيجية لصالح عملاء ADK العاملين حصول سوق

الإعلانات في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وبالتالي تسكينهم من الوصول إلى المستهلك وإدراك ميول واحتياجاته.

ويشهد العام 2007 توسيع آفاق التعاون والعمل في AGA ADK عبر تأسيس شبكات ومكاتب جديدة في شمال أفريقيا والأسواق الرئيسية الحيوية في الشرق الأوسط.

الشركة العربية للاستثمار تقيم أداء 40 مشروعاً في 13 دولة

ناقش مجلس إدارة الشركة العربية للاستثمار، في اجتماع عقده في القاهرة برئاسة محمد بن سليمان الجاسر، نائب محافظ مؤسسة النقد العربي السعودي وبحضور ممثلي الدول الأعضاء، تقارير أداء مشاريع الشركة وعددها 40 مشروعاً موزعة في 13 دولة عربية على قطاعات الصناعة والزراعة والخدمات. ويبلغ إجمالي مساهمات الشركة في تلك المشاريع نحو 297 مليون دولار. كما استعرض المجلس نتائج النشاط المصري الذي تزاوله الشركة من خلال فرعها في مملكة البحرين بهدف استثمار فوائض الشركة المالية واستقطاب الودائع من المؤسسات المالية في المنطقة وإعادة

شركتا "بيوكنن" و"جي دبليو تي" تؤسسان "بيوكنن الشرق الأوسط"



أحمد شاكر، مؤسساً من اليمين تيم أندرسون المدير العام لمكتب الشركة الرئيسي في لندن، وروي حداد

شراكة استراتيجية بين ASATSU-DK اليابانية و AGA للإعلان والتسويق

كشفت شركتا ASATSU-DK، ثالث أكبر الشركات اليابانية والتاسعة على الصعيد العالمي، وAGA للإعلان والتسويق، النقاب عن شراكة العمل الوثيقة التي ستزوّج بهما إلى مصاف كبرى الشركات في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

فعلى صعيد قطاع الإعلانات الياباني، كانت ADK ولا تزال لاعباً أساسياً يبحث عن اقتناص أفضل الفرص في الأسواق الإقليمية والعالمية للارتقاء واحتلال مركز الريادة. وقد تجلّت هذه الفرصة الفريدة لتعزيز وجودها في السوق الشرق أوسطية والأفريقية، في إطلاق الشراكة المالية مع شركة AGA التي تنتشر مكاتبها في كل أنحاء المنطقة.

ويؤكد مدير شبكة ADK الإقليمية توسامو إيشيكاوا أن "شركة AGA تملك كل مواصفات ومؤهلات الشريك المثالي والقوي في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا.



محمد علي الجرار

لثة من رأس المال على التوالي، ولم يتم الإعلان حتى الآن عما إذا كان سيتم طرح جزء من رأس مال بنك الجزائر للاكتتاب العام.

توجيه لجمع مملكة البحرين مقراً إقليمياً للمجموعة حيث يتوقع أن ينتقل السلام-البحرين- من مقره المؤقت إلى مركزه الرئيسي الذي يجري العمل على الانتهاء من تجهيزه

وتقتضي الإشارة إلى أن مصر في السودان كما في البحرين تم طرحهما للاكتتاب العام خلال فترة التأسيس وينبغي 25 و35 في

لثة من رأس المال على التوالي، ولم يتم الإعلان حتى الآن عما إذا كان سيتم طرح جزء من رأس مال بنك الجزائر للاكتتاب العام.

مصارف السلام

توسع انتشارها الإقليمي

تستكمل مجموعة مصارف السلام الإسلامية برئاسة محمد علي العبار، استراتيجية التوسع الإقليمي، حيث حصلت مؤخراً على ترخيص لتأسيس مصرف في الجزائر برأس مال مدفوع يبلغ 100 مليون دولار ليكون بذلك أول مصرف إسلامي في الجزائر. ولدى المجموعة توجه لافتتاح مصرف رابع قريباً لم يتم الإعلان عن مكانه بعد. ويبدو أن استراتيجية التوسع التي تعتمدها مجموعة مصارف السلام تسيير بخطى سريعة، فبعد افتتاح أولى مصارفها في السودان برأس مال مدفوع يبلغ 100 مليون دولار في شهر مايو من العام 2005، تم في شهر أبريل من العام الحالي تأسيس مصرف السلام-البحرين- برأس مال يبلغ 317 مليون دولار أميركي، في ظل

تحالف إماراتي كويتي مغربي؛ مرفأ لتخزين النفط في طنجة



حسن سلطان

وقع تحالف ضم "مورابزون للتخزين التابعة لشركة بتدول الإمارات الوطنية-إينوك"، والمجموعة البترولية المستقلة الكويتية، والشركة المغربية لتوزيع الوقود "أفريقيا" عقد امتياز مدته 25 عاماً لبناء وامتلاك وتشغيل مرفأ دولي لتخزين النفط في ميناء طنجة الجديد في المملكة المغربية.

ويهدف المشروع الجديد في ميناء طنجة، الذي تبلغ قيمته 1,6 مليار دولار، إلى جعل المرفأ مركزاً دولياً منافساً يقدم خدماته إلى أوروبا والأميركتين وشمال وجنوب أفريقيا. ومن المتوقع أن يقدم الميناء بحكم موقعه أكثر من 300 مليون عميل عبر المناطق الحرة الصناعية والتجارية.

وقال المدير التنفيذي لمجموعة "إينوك" وعضو مجلس الإدارة حسين سلطان إن فوز التحالف بهذا العقد يأتي توجيهاً لسجل "مورابزون" الحافل في مجال الاستثمار في مرفأ تخزين البترول وإدارتها في المناطق القريبة من الممرات البحرية التي تشهد حركة كثيفة وتتطلب وجود عمليات لوجيستية كبيرة الحجم. وطنجة توفر "مورابزون" مثل هذه الفرصة، فضلاً عن كونها تنطوي على فرص للنمو على مدى سنوات كثيرة المقبلة.

وستشمل المرحلة الأولى، التي تزيد تكلفتها على 66 مليون دولار، بناء منشآت تخزين بطاقة استيعابية تتجاوز 300 ألف متر مكعب من النفط، سيتم تخصيص 60 في المئة منها لعمليات التحويل بالوقود، و40 في المئة لاستيراد منتجات البترول النظيفة لسد حاجة السوق المحلي.

من جانبه، قال رئيس مجلس إدارة المجموعة البترولية المستقلة خلف الطلف، إن المشروع الجديد يقع عند تقاطع ممرين بحريين رئيسيين، وهو على مسافة 15 كيلومتراً فقط من منطقة الاتحاد الأوروبي، وستتيح هذه المزايا فرصة بالغة الأهمية لتوسعة نطاق أنشطة تجارة البترول، وسيطرح للمجموعة اتفاقاً تسويقياً جديدة في منطقة غرب أفريقيا، فضلاً عن دخول سوق خدمات التخزين في منطقة مضيق جبل طارق.



الخليجي مراد رمضان "إن من أهم الأهداف من دخول السوق الأردنية هو الاستثمار في تطوير القطاع العقاري والبنية التحتية من خلال مشاريع بارزة من حيث الجودة والرؤية، والإسهام في تعزيز التنوع الاقتصادي في الأردن ودعم جهود الحكومة في تحويل المملكة وجهة سياحية واستثمارية.

"المدن الملكية" في معرض

"عقار واستثمار 2006" في الأردن

عرضت شركة بيان للاستثمار مشروعها "المدن الملكية" في معرض "عقار واستثمار 2006" الذي أقيم مؤخراً في الأردن. وقالت أنها نجت في تقديم مكونات المشروع الذي تبلغ تكلفته 1,3 مليار دولار، ويتألف من ثلاثة عناصر رئيسية: "بوابة الأردن"، "القرية الملكية"، و"المنتجع الصمي الملكي".

ومشروع "المدن الملكية" هو من المشاريع الريادية التي ينفذها بيت التمويل الخليجي والشركة الكويتية للتمويل والاستثمار، من خلال شركة بيان القابضة.

وقال المدير التنفيذي في دائرة الاستثمار العقاري في بيت التمويل

الريادة هي أن يقتدي الآخرون بك.

خير برهان: تجهيزات الأمان.

لم يمض وقت طويل على تطوير مستويات الأمان في سيارة BMW الفئة السابعة، حتى فاجأ مهندسيها العالم بتقنية جديدة أطلقوا عليها BMW Night Vision. وتعتمد هذه التقنية المبتكرة، الأولى من نوعها في عالم السيارات الفاخرة، على الأشعة تحت الحمراء لكشف الطريق أمام السائق أثناء القيادة ليلاً كي يستمتع بمزيد من الأمان.



احتلت BMW الفئة السابعة موقع الريادة في عالم السيارات باعتبارها أولى السيارات الفاخرة التي وُكبت التطور التقني الذي شهده العالم وانفردت في توظيف ثماره أولاً بأول والبرهان على ذلك هو تقدير السائقين ذوي الرؤية والتطلعات الاستثنائية لها واختيارها من دون عشرات السيارات الفاخرة الأخرى، لأنهم ببساطة لا يرضون بأقل من التفوق والريادة BMW الفئة السابعة. انسجام تام مع الفخمة من محبتي القيادة. المزيد من المعلومات أو لحجز قيادة تحريرية، الرجاء الاتصال بمؤسسة محمد يوسف ناغي للسيارات، حدة ١٦٦٩٥٣٣٣ (٠٢)، الرياض ٢٣٩١٠٠٠ (٠١) أو ٤٦٢٧٧٧٧ (٠١) محمد يوسف ناغي للسيارات، حدة ٨٥٧٧٧٢٠ (٠٣)، جيبيل ٣٤٠٠٩٠٣ (٠٣)، مكة ٥٣٢٣٣٣٣ (٠٢) أو ٤٠٣١١١١ (٠١)، الخبر: ٨٥٧٧٧٢٠ (٠٣)، جيبيل ٣٤٠٠٩٠٣ (٠٣)، مكة ٥٣٢٣٣٣٣ (٠٢)



BMW الفئة السابعة

الخدمة في
متعة القيادة

www.bmw-
saudiarabia.com

تمنحها المنظمة الدولية للغاز الطبيعي للسيارات: سامح فهمي يحصل على جائزة الريادة والتميز



سامح فهمي

من 34 محطة للعام 1999 إلى 108 محطات في نهاية أكتوبر الماضي. كما تضاعف عدد السيارات المحولة إلى الغاز 4 مرات من 18 ألف سيارة في 73 ألف سيارة. وأكد وزير البترول أن الخطة الجديدة لقطاع البترول تستهدف زيادة عدد السيارات المحولة للعمل بالغاز إلى أكثر من 100 ألف سيارة في غضون السنوات الأربع المقبلة من خلال مبادرات وإجراءات جديدة لتشجيع المواطنين لاستخدام الغاز الطبيعي كوقود للسيارات نظراً لزيادة الاقتصادية والبيئية.

منحت المنظمة الدولية للغاز الطبيعي للسيارات ممثلة برئيسها خوان كارلوس جائزة الريادة والتميز للعام 2006 إلى وزير البترول المصري سامح فهمي، وذلك كأول شخصية في الشرق الأوسط وأفريقيا تحصل على هذه الجائزة من المنظمة التي تضم في عضويتها 62 دولة تستخدم الغاز الطبيعي كوقود للسيارات. وأشار كارلوس إلى أن مصر تتمتع بمكانة متميزة في الخريطة العالمية للغاز الطبيعي كوقود للسيارات، خصوصاً خلال السنوات الأخيرة، حيث حققت طفرة كبيرة في هذا المجال نتيجة للجهود والمبادرات الجديدة التي نفذها الوزير فهمي. واعتبر الوزير فهمي أن هذه الجائزة هي تقدير لمصر ودورها الرائد في مجال استخدام الغاز الطبيعي في السيارات والذي شهد طفرة كبيرة خلال السنوات الماضية، حيث تضاعف عدد المحطات بمعدل 3 مرات

زينب فلوز لرئاسة "المؤسسة الفرنكوفونية للتسوية المالية" سوق بديلة في البورصة التونسية



زينب فلوز

انتخبت رئيسة هيئة السوق المالية في تونس زينب فلوز لرئاسة "المؤسسة الفرنكوفونية للتسوية المالية" (IFREFI)، وذلك خلال الاجتماع السنوي لقادة هذه المؤسسة المنعقد في بوخارست (رومانيا) مؤخراً.

وكانت فلوز تتولى منصب المدير العام لإحدى شركات الوساطة والهندسة المالية في تونس قبل أن يتم اختيارها لرئاسة هيئة السوق المالية. ومنذ أن تسلمت مهامها، عمدت إلى تطوير عمل

الهيئة، للتحول من سلطة إشراف ورقابية إلى جهة تعمل على تطوير السوق وتحديثها، والتعريف بها في الداخل والخارج، وتشجيع المستثمرين المحليين والأجانب على الاستثمار في بورصة تونس. ومن أهم المشاريع التي أطلقتها هيئة السوق مؤخراً، هي السوق البديلة التي أعلنت عنها فلوز منتصف نوفمبر الماضي، حيث قالت أن "السوق البديلة" لبورصة الأسهم الحالية مستقل مرحلة النشاط في شهر يوليو من العام المقبل. وتقول فلوز: "هناك 5 شركات أجزت عملية التقييم ليتم إدراجها في السوق البديلة، فيما تجري عملية تقييم 19 شركة، وأيدت 30 شركة أخرى رغبتها في الدخول إلى هذه السوق التي تشكل الدولة بنسبة 70 في المئة من كلفة أي شركة شرط أن لا يتجاوز ليليل 30 ألف دينار، مع العلم أن السوق البديلة قابلة للنمو والتطور بسرعة، خصوصاً أنها موجهة للشركات التي أنهت برنامج التاهيل، والتي وصل عددها إلى نحو ألفي شركة، فيما بلغ عدد الشركات التي بدأت بتنفيذ البرنامج منذ انطلاقته العام 1996 نحو 3400 شركة صناعية". وقالت زينب فلوز في لقاء عقده في الغرفة التجارية التونسية الفرنسية أمام حشد من رجال الأعمال التونسيين، أن القانون التونسي أوجد حلاً لأصحاب المؤسسات الذين يرفضون المشاركة في ملكية شركاتهم، وبالتالي لا يستطيعون التوجه إلى السوق المالية. وتعمل الحل بتكوين مجلس مراقبة للمؤسسة يضم المالكين والإداريين.

عبد الله العلمي رئيساً لمجلس إدارة "إتش بي جي" القابضة



عبد الله العلمي

أعلنت مجموعة "إتش بي جي" القابضة عن تعيين عبد الله العلمي سديراً غير تنفيذي ورئيساً لمجلس الإدارة.

وتركز مجموعة "إتش بي جي" القابضة جهودها الآن على النمو من خلال حالات التملك الاستراتيجية في شتى

أنحاء منطقة الشرق الأوسط وجنوب آسيا، وستكون هذه النشاطات بشكل أساسي في مجالات المنتجات الاستهلاكية والدمج اللوجستي وقطاع التجزئة الذي يعتبر أحد أهم مواطن القوة الجوهرية للشركة. ويملك العلمي سجلاً حافلاً بالإنجازات بعد أن تقلّد العديد من المناصب في القطاعين العام والخاص. فقد سبق له أن شغل منصب أمين محافظة جده حتى العام 2005، كما شغل في فترات سابقة منصب نائب الرئيس والرئيس لغرفتي التجارة لكل من الرياض وجده على التوالي. وكان نائباً للرئيس في شركة العليان للتعميل، وعضواً في مجلس إدارة شركة الاتصالات السعودية وعضواً في مجلس إدارة المؤسسة العامة للصناعات العسكرية. ويشغل العلمي في الوقت الراهن منصب رئيس دار العلمي للاستشارات، وهو عضو الهيئة الاستشارية للمجلس الأعلى لمجلس التعاون الخليجي، وعضو مجلس الإدارة للبنك التجاري الوطني وشركة التعميل ومؤسسة عسير للصناعة، وهو أيضاً مستشار مجموعة العليان والعضو المنتدب لشركة تعبئة كوكاكولا في السعودية.

على الربحية والفعالية أكثر من ارتكازه على الحجم.

وخلال المؤتمر الصحفي الذي تمّ خلاله الإعلان عن هذه الشراكة قال الرئيس التنفيذي لمجموعة CFH الاستثمارية فوزي فورج، "على الرغم من التشجيع السياسي في لبنان والمجال غير الملمعة بل والضارة جداً في بعض الأحيان، فإننا على يقين بأن الإدارة المحكمة للسياسة المالية والاقتصادية في لبنان، والدور الفعال والمتين للسياسة النقدية التي يعتمدها البنك المركزي، ما زالت كلها توهي بالثقة العالية للمستثمر وخصوصاً الخليجي، وأنا على قناعة تامة أنه على الرغم من الوضع السياسي الحالي، ما زال أمام الشركات فرص سانحة لجذب الاستثمارات وبشكل خاص إلى قطاع الخدمات المالية والساحية والتجارية".

مؤشرات ثقة

ولا شك أنّ عقد هذه الشراكة وفي هذا الوقت بالذات، يشكل شهادة للبنان ورهانا على مستقبله، كما يستحق تنويعها لمجموعة CFH، التي تلعب دوراً حيويّاً في عملية تشجيع الاستثمار في لبنان، وهذا العمل ليس الأول لـ CFH في هذا المجال.

فقد سبق لمجموعة CFH أن أنجزت في وقت سابق من هذا العام، وفي ظل ظروف سياسية غير ملائمة عملية رسملة قيمتها 20 مليون دولار لصالح مجموعة تجارية لبنانية فيها مساهمون سعوديون ولديها نشاط محلي وعربي.

كذلك أقدمت مجموعة CFH، وبعد اندلاع حرب يوليو، على توقيع عقد مقالة (عبد الرحمن خويبة) لتفتيح مشروح سكني "كابيتال بلازا" في منطقة سوليدير، وهو مشروع بدأت الاستجابة لتسويفه وتم بيع أقسام منه، وهذا المشروع هو الحالي للمجموعة في منطقة سوليدير بعد أن أنجزت المشروع الأول، وهو مبنى سكني تحت اسم "أفينيو بلازا".

إضافة إلى ذلك، فإن مجموعة CFH لها نشاط في السعودية حيث ستفتتح مكتباً، إضافة إلى دبي والأردن وقطر ومصر وتنتشط CFH، التي اشترت موجودات شركة كابيتال تراست في الشرق الأوسط في مجال تمويل الشركات، وفي توفير الاستثمارات المالية كعمليات الدمج والاستحواذ وإعادة الهيكلة، إضافة إلى نشاطها الاستثماري وعن طريق الصناديق في شركات غير مبرجة في البورصات. ■



خلال المؤتمر الصحفي، من اليسار: فوزي فورج، رامي النمر (رئيس ومدير عام "فرست ناشيونال بنك")، سامي لرحات (مدير عام بنك الاستثمار الإماراتي)، وإمجد دويك (بنك الاستثمار الإماراتي)

على الرغم من التشجيع السياسي مجموعة CFH الاستثمارية: 3 عمليات في لبنان

من 222 مليون دولار إلى 907 ملايين خلال الفترة نفسها.

أما بالنسبة إلى الأموال الخاصة فوصلت إلى 90 مليون دولار بعد زيادة 22 مليوناً، كان للبنك الإماراتي حصة أساسية فيها.

أما بالنسبة إلى "إنفست بنك" فقد حقق نمواً كبيراً خلال العام 2005 مقارنة بالعام 2004، وفي هذه الفترة زادت الموجودات بـ 57,8 في المئة، والإيداعات بـ 52,3 في المئة، وحقوق المساهمين بـ 53,2 في المئة لتصل إلى 409,3 ملايين دولار. أما الأرباح الصافية فزادت بنسبة 108,3 في المئة لتبلغ 88,8 مليون دولار مشكلة عائدات على الموجودات قدره 32 في المئة وعلى حقوق المساهمين 36 في المئة.

ويبدو أنّ هذه الشراكة بين مصرف لبناني وآخر إماراتي، مفتوحة على خطوات تحالفية أوسع مدى لا سيما وأن المصرفين لديهما إمكانيات للتوسع اللدروس المرتكز

على الرغم من التشجيع السياسي والسياسات غير الملمعة، فإن لبنان ما زال يتمتع بثقة المستثمر الأجنبي عموماً والخليجي خصوصاً.

هذا ما يؤكده الرئيس التنفيذي لمجموعة CFH (كوريوريث فاينانس هاوس) الاستثمارية فوزي فورج انطلاقاً من تجربة الشركات ونشاطها على مدى الأشهر القليلة الماضية.

وفي 10 نوفمبر الماضي لعبت مجموعة CFH دوراً أساسياً في تحقيق شراكة بين "فرست ناشيونال بنك" (FNB) اللبناني وبين بنك الاستثمار (Invest bank) الإماراتي، بحيث تمكّن هذا الأخير 20 في المئة من ملكية البنك اللبناني، ومن خلال عملية زيادة لرأس المال.

وتأتي هذه الشراكة في وقت يشهد فيه "فرست ناشيونال بنك" خطوات توسعية سواء في لبنان أم في سورية، عبر تحالفه مع مجموعات عربية أخرى في تأسيس بنك سورية والخليج، إضافة إلى نشاطات أخرى في مجال الصيرفة الاستثمارية وتمويل الشركات. ونتيجة لذلك، ارتفع حجم ميزانية "فرست ناشيونال بنك" من 285 مليون دولار العام 2000 إلى 1,3 مليار في سبتمبر 2006، كما زاد مجموع الودائع

عقد شراكة بين مصرف لبناني
وأخر إماراتي



اختلافا على كرونوغراف وظهور أرقام التاريخ بعضهم أكبر، والعمل بتوقيت فريتش كرونيت زمني ثان، كما تحتوي غطاء علليا شفافا وكثف من حركتها المنقطة.

[illegible]

وفد برئاسة العيار يجول على دول المنطقة "كيبكو" تؤسس شركة شمال أفريقيا القابضة



الوزير الأول محمد الغنوشي مجتمعا يواد كيبكو برئاسة فيصل العيار

الجويوني ومحافظ البنك المركزي توفيق بكار.

ونوه المحافظ بكار بالتعاون القائم مع المجموعة الكويتية التي تعتبر شريكاً متميزاً لتونس، لاسيما أن استثماراتها تدخل في سباق توجهات البرنامج الرئاسي لتونس الغد والخطة تهدف إلى استقطاب رؤوس الأموال الأجنبية لاسيما العربية منها بفضل توفر مناخ ملائم للاستثمار الأجنبي المباشر.

من جهته، أعرب العيار عن اهتمام كيبكو بالتعاون مع تونس كبلد تتوفر فيه فرص متنوعة للاستثمار ويتمتع بمناخ استثماري جيد.

والعروف أن كيبكو دخلت إلى تونس قبل بضع سنوات عبر شراء حصة كبيرة في بنك تونس العالي، ثم تطور نشاطها من خلال دخولها مساهماً أساسياً في شركة اتعهدت بزيارتنا للاتصالات بشراكة مع أوراسكوم للصيربية، وتوسعت الاستثمارات لتشمل قطاعات مختلفة. واتخذت المجموعة لتونس قاعدة انطلاق للتوسع في منطقة شمال أفريقيا، فأسست في الجزائر بنك الجزائر والخليج، وحصلت على رخصة لتصبح للمشغل الثالث لشبكة الهاتف الخليوي في الجزائر تحت اسم "نجمة" ■

الوطنية للاتصالات أحمد حليم، رئيس الشؤون المالية في الوطنية وبيع سكرية، الرئيس التنفيذي لبنك الخليج المتحد ولهم خوري، نائب الرئيس لبنك تونس العالمي محمد الفقيه، مدير عام بنك الجزائر والخليج محمد لوهاب، نائب المدير العام لشركة كامكو لإدارة الأصول أنتوني كيريانو، ورئيس شركة الخليج المتحد للإدارة في بوسطن الولايات المتحدة سامر خاننشي.

وأجرى العيار، يرافقه الوفد، اتصالات ولقاءات عدة في دول المنطقة أهمها في تونس حيث التقى كلا من الوزير الأول محمد الغنوشي، ووزير التنمية الاقتصادية الثوري

ماك يوناييتد غولف

التقت كيبكو مع شركة ماك للوساطة والهندسة المالية العاملة في السوق التونسية، على تأسيس شركة ماك يوناييتد غولف لإدارة الأصول المالية وصناديق الاستثمار والتأمين المشتركة. وتم اختيار مسعود حجات لرئاسة هذه الشركة التي سيكون مقرها في تونس وتضم إلى مجموعة كيبكو المنتشرة عربيا وإفريقيا.

أعلنت شركة مشاريع الكويت القابضة (كيبكو) عن تأسيس شركة للاستثمار في بلدان شمال أفريقيا برأس مال 50 مليون دينار كويتي (173 مليون دولار)، وهي شركة شمال أفريقيا القابضة، التي تقوم بالاستثمار في الفرص المتاحة في المنطقة وخصوصاً في تونس والجزائر والمغرب وليبيا ومصر.

وخلال زيارة قام بها مؤخراً إلى تونس، صرح الرئيس التنفيذي لمجموعة كيبكو فيصل العيار أن الشركة الجديدة تسعى إلى استغلال فرص الاستثمار في شمال أفريقيا، وهي قوت اتخاذ تونس قاعدة لتطوير أنشطتها في المنطقة مستفيدة من تواجدها لمجموعة الأم في تونس وفي الجزائر.

وقالت مصادر "كيبكو" إن شركة شمال أفريقيا القابضة ستوسع استثماراتها في قطاعات مختلفة مثل الأسهم في الشركات الخاصة والشركات الجديدة والأسمه المدرجة، والحصول على حصص في شركات تعمل في جميع القطاعات، وعلى حق التمثيل في مجالس إدارتها.

تتوزع المساهمات في الشركة على النحو الآتي: شركة شمال أفريقيا العقارية الأولى 34 في المئة، مجموعة بنك الخليج المتحد 24 في المئة، شركة النفوس للاستثمارات المالية 10 في المئة، شركة الوفرة للعالية للاستثمار 10 في المئة، بنك برفان 6 في المئة، ويتوزع النسبة الباقية مساهمون آخرون. أما مجلس الإدارة فهو برئاسة عبد الله بقوقي بشاره، ويضم: عبد الكريم الكباريتي نائبا للرئيس، مسعود حجات، لخضر موسى، حمد الجسراوي، عبد الله الحمر، ميشم حيدر ومبارك مطر الجمهوري أعضاء. وعين عماد أنور الصالح رئيساً تنفيذياً للشركة.

وكان فيصل العيار قام بجولة في كل من ليبيا وتونس والجزائر منكتشف توفيق الماضي، على رأس وفد ضم رئيس وأعضاء شركة شمال أفريقيا القابضة، والرئيس التنفيذي، إضافة إلى عدد من قادة الشركات التابعة لمجموعة كيبكو وهم: الرئيس التنفيذي لشركة الخليج للتأمين خالد الحسن، الرئيس التنفيذي لشركة



PATEK PHILIPPE

GENEVE

Begin your own tradition



أنت في حقله الأمر لا تملك
ساعة باتيك فيليب



بل هي أمانة في يده تلتقيها بناية إلى
الجيال القادمة... إلى أقرب الأحياء... الأقارب



لقد تطور تصميم ساعة باتيك فيليب الأسطورية
التي تم ابتعاها عام 1970 والمستمدة وحده من
شكل نافذة السفينة، فأنت عملية جديدة كبيرة الحجم
تضم في باطنها آلة زمنية ذاتية المزلة، واحتياطيا سب
من الطاقة، ثم هو بوجه يعرض التاريخ
والقمر القمر. الأيقونة المشهورة "كرونيوس"
خلقت من جديد (موصل 18/5732)



الوزير أحمد مكي

سلطنة عمان شريك في بورصة دبي للطاقة

انضمت وزارة المالية في سلطنة عمان، من خلال الصندوق العماني للاستثمار، إلى بورصة دبي للطاقة كشريك ستراتيغي، إذ استحوذت على 30 في المئة من أسهم البورصة، التي تعد أول بورصة للطاقة في منطقة الشرق الأوسط.

ويشكل انضمام وزارة المالية العمانية دعماً إضافياً وشريكاً ثالثاً في التحالف الذي يجمع بين شركة تطوير، العضو في "دبي القابضة"، وبورصة نيويورك للطاقة (نايمكس).

ويقول وزير الاقتصاد الوطني العماني ونائب رئيس مجلس الشؤون المالية وموارد الطاقة في سلطنة عمان أحمد مكي إن إدراج هذه الاتفاقية سيمنح لسلطنة عمان توفير الدعم والمشاركة الفعلية في تطوير هذه المبادرة الرائدة على مستوى المنطقة، مشيراً إلى أن السلطنة قامت بدور أساسي ومحوري في تحديد أسعار النفط الخام في الشرق الأوسط.

بدوره، يشير نائب الرئيس التنفيذي لقطاعي الطاقة والصحة في "تطوير" أحمد شرف إلى أن دور سلطنة عمان المتميز كمنهج رائد لهذه الاتفاقية يتجاوز مجرد كونها أحد المستثمرين في بورصة دبي للطاقة، بل يشكل دعماً ستراتيغياً لتطوير معايير شفافة وعادلة لتداول عقود النفط الخام في منطقة الشرق الأوسط، منوهاً بمسيرة المركز التي حققها عُمان ودبي في مجال وضع آليات لتحديد أسعار النفط الخام في المنطقة.

ويقول شرف: "سنسعى معاً إلى تأسيس بورصة عالمية المستوى سنساهم في تعزيز خبرات كافة الشركاء المستراتيجيين ضمن البورصة، كما سيكون لها أثر فعال في الارتقاء بعلاقات التعاون والشراكة التي تربط سلطنة عمان بدولة الإمارات العربية المتحدة".

"ميدغلف"

استحقاق الاكتتاب العام



لطفي الزين

ومن احتمال طرح الشركات المُرخّصة لأسهمها بشكل جماعي في السوق، يجيب الزين بأن هذا الخيار "ما زال بين أخير ورد لكنه وارد، كما أنّ هناك إمكانية لطرح هذه الشركات على دفعات، لكن بالنسبة لنا فإننا نُفضّل أن يتم طرح كل شركة على حدة".

... وخطر الفروع الأجنبية

بالنسبة لفتح السوق السعودية لشركات التأمين الأجنبية، وتأثير ذلك على نشاط الشركات المحلية، يعتبر الزين أنه "ليس من المنطقي ولا للعقول أن يُتاح لفرع شركة أجنبية الدخول في كافة فروع التأمين والحصول على كافة امتيازات الشركة المحلية، واعتقد أن هناك تعقيداً لهذا الأمر من قِبل القيمين على قطاع التأمين في المملكة، من حيث وضع الضوابط المُحددة لنشاط فروع الشركات الأجنبية". لافتاً إلى "مخاوفنا" تدور حالياً بين شركات التأمين التي تم الترخيص لها ومؤسسة النقد العربي السعودي (ساما) حيال حجم ومساحة الأعمال التي يمكن أن تزاوّلها الفروع الأجنبية في السوق المحلية، وحيال اللاحقة التنفيذية لنشاطها، والمتوقع صدورها قبل نهاية العام الحالي.

يُشار إلى أن "ميدغلف" تعمل في السوق السعودية منذ 11 عاماً، وتعتبر أكبر شركة تأمين سعودية من حيث رأس المال، والثانية من حيث حجم الاشتراكات التأمينية، وقد تمكنت خلال العام الماضي من تحقيق أرباح صافية بلغت 62 مليون ريال، من خلال إيرادات فاقت 700 مليون ريال.

تدخل شركة "ميدغلف" للتأمين متعلّقاً جديداً في مسيرتها السعودية بطرحها 25 في المئة من أسهمها للاكتتاب العام خلال الربع الأول من العام المقبل، حيث تمّ تعيين البنك السعودي للاستثمار، المالك لحصة 19 المئة من رأس مال "ميدغلف" البالغ 800 مليون ريال، مديراً للاكتتاب، وشركة BMG مستشاراً مالياً. كما تمّ تحديد القيمة الاسمية للسهم الواحد بعشرة ريالات من دون علاوة إصدار.

قراو "ميدغلف" يأتي في أعقاب حصولها على الترخيص النهائي من قبل مجلس الوزراء السعودي، ضمن عملية ترخيص جماعية لـ 13 شركة تأمين برؤوس أموال مجمعة تبلغ 2,6 مليار ريال، سيُطرح منها 936 مليون ريال للاكتتاب العام، إذ تمّ قرار الترخيص على ضرورة طرح 25 في المئة من رأس مال الشركات التابعة للبنوك و 40 في المئة بالنسبة للشركات للنسبة.

هاجس السوق

بفصح رئيس مجلس إدارة "ميدغلف" لطفي الزين لـ "الاقتصاد والأعمال" بأن "التراجع الذي تشهده سوق الأسهم السعودية من الممكن أن يؤثر على عمليات طرح شركات التأمين المُرخّصة للاكتتاب العام، لاسيما أن هذه العمليات ستتم في أوقات متقاربة جداً، فستجدي في الوقت عينه أن يؤدي ذلك إلى ارتباك في السوق لأن القيمة الإجمالية للأسهم المطروحة لا تتجاوز مليار ريال ويمكن استيعابها بسهولة".

وحول إمكانية تأجيل العملية في ظل التقلبات التي تعيشها سوق الأسهم، يشدد الزين بأن التأجيل "ستتبعه كلاً، فنحن مجبورون على الطرح وعلى إتمام معاملتنا في أسرع وقت ممكن، فأي تأخير سيؤثر على صورة الشركة لدى الجهات المعنية والمستثمرين والمعملاء". شتوفاً أن تتم "تغطية المبلغ المطروح للاكتتاب البالغ 200 مليون ريال بأضعاف عدة، نظراً إلى جاذبية قطاع التأمين الذي يلقى اهتماماً مطرداً في السوق المحلية، وإلى مروعة أعمال الشركة لمفهوم التأمين التعاوني المطبق للشريعة الإسلامية".

وسط اعتراض قانوني من عائلة الصقر "الخرافي" تستحوذ على شركتي "المال للاستثمار" و"السفن"

"السفن"

بعد أن استحوذت مجموعة الخرافي على شركة المال للاستثمار، اتجهت الأنظار نحو شركة الصناعات الهندسية الثقيلة وبدء السفن، المملوكة أيضاً من قبل عائلة الصقر. فشهدت أسهم الشركة تداولاً كبيراً على أسهمها في سوق الكويت للأوراق المالية، ما أدى إلى ارتفاع قيمة السهم بنسبة بلغت نحو 65 في المئة، وليتم بعدها الإعلان عن تملك مجموعة الخرافي لنحو 57,1 مليون سهم، بلغت قيمتها الإجمالية نحو 35 مليون دينار.

يُذكر أن شركة الصناعات الهندسية الثقيلة وبدء السفن تأسست في العام 1974، ويبلغ رأس مالها نحو 13 مليون دينار كويتي، وهي شركة مغاوتة متخصصة في مجال الهندسة وأعمال المقاولات والخدمات البحرية، وتوسع نشاطها خلال السنوات الماضية ليشمل مغاوتات وصيانة منشآت قطاع النفط. وحققت الشركة نتائج مالية إيجابية، فارتفعت أرباحها من نحو مليون دينار كويتي في العام 2002 إلى نحو 5 ملايين في العام 2005، فيما ارتفع العائد على حقوق المساهمين من 4,3 في المئة في العام 2002 إلى نحو 19 في المئة العام 2005.

نقص في التشريع

ويعتبر استحواد الشركات من العمليات غير التقليدية في سوق الكويت للأوراق المالية، ما كشف نقصاً في التشريع كما سائر الأسواق المالية في المنطقة، وهو ما يفرض العمل على إقرار تشريعات متطورة على غرار تلك المعمول بها في الأسواق العالمية، لسد الثغرات في القوانين الرامية، والتي برزت في ظل التطورات الاقتصادية التي تشهدها منطقة الخليج، ويمثل العديد من المستثمرين الكويتيين، في هذا السياق، على رؤية المدير العام الجديد لسوق الأوراق المالية في الكويت صالح الفراح.

تضخ عن ملكياتها كأفراد في شركاتهم من جهتها، اعتبرت مجموعة الخرافي أنها بادرت إلى الإفصاح عن ملكيتها الجديدة وفقاً للأصول، حيث قيدت إدارة البورصة إفصاحها في سجلاتها وأشارت إلى غموض يكتنف أحكام الفقرة "د" من قانون الإفصاح لجهة الإفصاح عن ملكية الأفراد.

للال للاستثمار

بمعياد من النزاع القانوني الذي يحيط بعملية الاستحواذ، فإن شركة المال للاستثمار تعد إضافة نوعية لمجموعة الخرافي، خصوصاً أنها من أبرز الشركات الاستثمارية الكويتية، ويهود تاريخ تأسيسها إلى العام 1980، ويبلغ رأس مالها نحو 52,8 مليون دينار كويتي، واستفادت الشركة في العام 2005 من ارتفاع أسعار النفط والسيولة المتوفرة في الأسواق المالية لتطلق مجموعة مشاريع أبرزها: تأسيس شركة صناعات الفحم البترولي، للمساهمة في تأسيس بنك الريان الإسلامي في قطر، للمساهمة في تأسيس شركة نيار الكويت العقارية، إضافة إلى شركة المال القطرية برأس مال نحو 50 مليون دينار كويتي، وستقوم الشركة بتطوير مشاريع عدة في منطقة أورسل في قطر.

واندسج نشاط الشركة على أداؤها المالي في العام 2005، حيث حققت نتائج مالية قياسية وبلغت قيمة الإيرادات نحو 41 مليون دينار، أي بزيادة 266 في المئة عن العام 2004، كما ارتفعت حقوق المساهمين في نهاية العام 2005 إلى نحو 92,2 مليون دينار كويتي، مقارنة بنحو 41,1 مليوناً في نهاية العام 2004، أي بزيادة نسبتها 124 في المئة.



ضرورة تطوير التشريعات وخصوصاً تلك المتعلقة بالإفصاح



استحوذت مجموعة الخرافي على شركتي "المال للاستثمار" و"الصناعات الهندسية الثقيلة وبناء السفن"، حيث رفعت مساهمتها في "المال للاستثمار" إلى ما يزيد على 51 في المئة، توّعت بين الشركات التابعة للمجموعة، فتمكنت شركة محمد عبد المحسن الخرافي وأولاده بنسبة 33,457 في المئة، وكل من شركة مصانع للواد العازلة للحرارة والتبريد، والشركة الكويتية البريطانية للخرسانة الجاهزة بنسبة 5,679 في المئة، كما استحوذت المجموعة على النسبة الأكبر من أسهم شركة الصناعات الثقيلة وبناء السفن.

وبذلك تنتقل ملكية الشركتين من عائلة الصقر لتضام إلى مجموعة الخرافي، الذي تملك في قطاع الاستثمار كلاً من شركة الاستثمار الوطنية، التي تضام بدورها في الشركة الأولى للاستثمار، النزاع الاستثمارية الإسلامية، وتعتبر هاتان الصفقتان من أكبر الصفقات التي شهدتها سوق الكويت للأوراق المالية.

نزاع قانوني

وافقت عملية الاستحواذ بظلالها على سوق الكويت للأوراق المالية، مع ظهور نزاع قانوني بين المالك الرئيسي السابق للشركتين، أي عائلة الصقر، والملك الجديد أي مجموعة الخرافي، وقد اعتبرت الإدارة لسابقة لشركة المال للاستثمار برئاسة محمد جاسم الصقر أن مجموعة الخرافي لم تلتزم بعبءات الإفصاح المرقم 2/1999 وتحتيد الفقرة "د" التي تنص على إلزام الشركات التي تملك نسبة تزيد على 5 في المئة في أي شركة الإفصاح عن هذه النسبة، والإفصاح أيضاً عن ملكية الأشخاص في هذه الشركة إذا كانت ملكية الأشخاص فيها تزيد على نسبة 20 في المئة، واعتبرت الإدارة السابقة للشركة أن الشركات الثلاث التابعة لمجموعة الخرافي (شركة محمد عبد المحسن الخرافي وأولاده، شركة مصانع للواد العازلة للحرارة والتبريد، والشركة الكويتية البريطانية للخرسانة الجاهزة) لم

ACACIA AVENUES

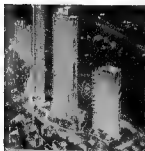
أكاسيا أفنيوز
مشروع قلّ نظيره في دبي

أرقى المواصفات بتصميمات قوامها
البساطة والأناقة جعل من أكاسيا أفنيوز
عنوان التميّز لذوي الذوق الرفيع.

تقع أكاسيا أفنيوز قرب أرقى المرافق
الترفيهية بالجميرا وعلى مسافة قصيرة من
مدينة دبي للإعلام ومدينة دبي للإنترنت، مما
يجعلها المكان الأمثل لمتعة الحياة الراقية.

أكاسيا أفنيوز مشروع باتيكم من أبنار
المصدر الجديد للعقارات الراقية.

أفخم البيوت العصرية في قلب الجميرا



سقفو وهلال أكاسيا أفبيج الفخيره
تتوهج الآن لحريد من المعلومات. برحي
الإتصال سا على أنار ٩٦٩٥/٩٦ ٣٦٧ ٤ ٩٧١
مركز البيعات - دبي ليكسيري هومر
٣٠٣ ٩٢٢٢ ٤ ٩٧١



غلف كابيتال" تتمكك 60 في المئة من "ماتيتو"

أعلنت شركة غلف كابيتال، عن تملكها 60 في المئة من شركة ماتيتو، المتخصصة في قطاع مشاريع وخدمات تحلية وإمداد المياه ومعالجة مياه الصرف الصحي، في إطار اتفاقية شراكة استراتيجية بين الشركتين. يذكر أن شركة ماتيتو هي أول شركة تحصل على امتياز لتزويد المياه في دبي، وأصبحت تملك حالياً 16 امتيازاً في كل من دولة الإمارات ومصر وأندونيسيا، وهي تتفاوض على العديد من الامتيازات الجديدة. وتغطي نشاطات الشركة كلاً من الإمارات ومصر والسعودية والأردن وليبيا وتونس والجزائر، كما تعدّ أنشطتها إلى خارج الشرق الأوسط لتضمّل اندونيسيا وأستراليا في آسيا الوسطى وأمريكا الشمالية. وأكد الرئيس التنفيذي لـ"غلف كابيتال" د.جريم الصلح أن عملية التملك هذه تحظى بأهمية استراتيجية بالنظر إلى آفاق النمو الكبيرة في قطاع المياه وللكلفة الرائدة التي تتمتع بها شركة ماتيتو في

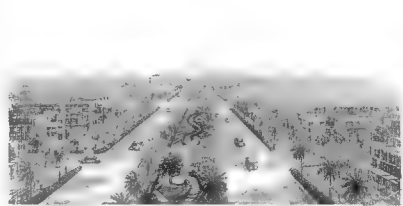


سويلاجهون نقصاً في المياه، بما في ذلك معظم أنحاء الشرق الأوسط. ولواجهة هذا النقص، تشهد الاستثمارات في قطاع الماء نمواً مستمراً، إذ يتوقع أن يستقطب القطاع استثمارات تصل قيمتها إلى 117 مليار دولار في منطقة الشرق الأوسط وحدها حتى العام 2010.

وتعتبر المملكة العربية السعودية السوق الأكبر لتحلية الماء ومعالجة مياه الصرف الصحي في المنطقة، حيث يتوقع أن تستثمر نحو 28 مليار دولار في هذا القطاع على مدار السنوات العشر المقبلة، منها نحو 6 مليارات دولار لبناء معامل تحلية مياه جديدة.

منطقة الشرق الأوسط والعالم. ويذكر، قال الشريك المؤسس والرئيس التنفيذي لشركة ماتيتو معزز غنودور، "ستتمكّن "ماتيتو"، بفضل دعم "غلف كابيتال"، من التركيز على توفير حلول كاملة بما في ذلك عمليات التمويل، حيث تطمح لاستغلال الفرص التي تتيحها برامج الخصخصة في المنطقة، واعتماد خطط نمو طموحة تركز على الأسواق الرئيسية في المنطقة. وتجرى الإشارة إلى أن قطاع المياه يتمتع بأفاق نمو ضخمة، حيث تشير تقارير الأمم المتحدة إلى أن ثلث سكان العالم

"سرايا" تطلق الأعمال الإنشائية في "جزر سرايا"



صورة عامة من مخططات المشروع

والتطوير التابع للحكومة رأس الخيمة، وشركة سرايا القابضة، وإحدى الشركات التابعة للبنك العربي المحدود في شهر سبتمبر من العام الماضي. وتضيف الشركة أن المشروع سيحتل موقعاً طبيعياً فريداً في

أعلنت شركة سرايا القابضة مؤخراً عن إطلاقها لأعمال البنية التحتية في مشروع "جزر سرايا" في إمارة رأس الخيمة. وقالت الشركة أن المشروع يأتي عمرة للإتاقية التي تم توقيعها بين مكتب الاستثمار

جزيرة "كُلْفَار" البالغ طولها 7 كلم، والتي تحضنها سلسلة جبال حُجَار الشاهقة من جهة، ومياه الخليج العربي من الجهة الأخرى، ويهدف مشروع "جزر سرايا"، الذي يغطي مساحة تقوّل مليون م، إلى إقامة منتج سياحي سكني متكامل. وينسباً بدء الأعمال في المشروع قال نائب رئيس مجلس الإدارة، الرئيس التنفيذي لشركة سرايا القابضة، والمستشار الخاص للشيخ سعد الدين الحريري، علي قولاً خاصاً: "سيشكل مشروع "جزر سرايا" ملاذاً سياحياً عالمياً الطراز نظراً لما يتمتع به من موقع طبيعي فريد في إمارة رأس الخيمة. كما سيوفر المشروع لفرصاً وقاطنين مختلف الأعمار والاهتمامات تجربة إقامة فريدة. أما الرئيس الإقليمي لمجموعة الخدمات المصرفية الخاصة في البنك العربي سامر الصفيي فقال: "نحن على أتمّ الثقة بنجاح مشروع جزر سرايا"، خصوصاً وأنه يتخذ من إمارة رأس الخيمة الواعدة موقعاً له، ومن المآثر أن يساهم البنك العربي بشكل فاعل في تمويل المشروع وجذب المستثمرين من خلال عملية اكتتاب خاص".

الماسة القابضة" تؤسس "أمنيات القابضة"

برأس مال 250 مليون دولار



مهدي أمجد (في الوسط)، أثناء الإعلان عن إطلاق "أمنيات القابضة"

أعلنت "الماسة القابضة"، العاملة في مجال تقنية المعلومات والاستثمار العقاري، عن تأسيسها لمجموعة جديدة هي "أمنيات القابضة" التي ستكون الشركة الأم والمظلة "أمنيات للعقارات" ذراعها للتطوير العقاري. وقد تأسست الشركة الجديدة برأس مال مضرع به قدره 250 مليون دولار، مدفوع منه 100 مليون دولار. وكشف رئيس "أمنيات القابضة" و"الماسة القابضة" وكبير مبرراتها التنفيذي مهدي أمجد أنه سيتم قريباً إطلاق شركة مساهمة عامة ستطرح في أسواق الأسهم الماليتية. ولدت إلى أن المشاريع قيد التطوير في حقبية "أمنيات للعقارات" تبلغ 6 مليارات دولار، أطلق منها حتى الآن نحو 2,7 مليار دولار. وتسمى الشركة لأن تصل قيمة مشاريعها إلى 10 مليارات دولار في نهاية العام 2007. وهي ستتركز على السوق الإماراتية خلال السنتين القابضتين، في الوقت الذي تتطلع فيه إلى أسواق عدة في الشرق الأوسط تطمح بدخولها في نهاية العام 2008. يشار إلى أن "أمنيات للعقارات" أطلقت حتى الآن 4 أبراج تجارية هي: "ون بزنس باي"، "بايز ووتر"، "ذا بايبري" و"ذا جيمناي"، وتقع جميعها في منطقة "الخليج التجاري" في دبي، وتم البدء بأعمال الإنشاء لـ 3 منها؛ كما أطلقت الشركة مشروعها التطويري السكني الأول "ذا سكوير".

تعاون بين "أدفانتج" و"الكويتية للوساطة المالية"

وقعت شركة أدفانتج للاستشارات الإدارية اتفاقية عمل مع الشركة الكويتية للوساطة المالية، إحدى الشركات التابعة للشركة الكويتية للاستثمار.

وقالت رئيسة مجلس الإدارة والمعضو المنتدب صفاء الهاشم: "يأتي اتفاننا مع الشركة الكويتية للوساطة المالية لتوجيه أعمالنا للتجارة مع الشركة الأم، ونحن مؤمنون بأن مستوى الخدمة المقدم من قبل "أدفانتج" يحظى بروضى تام". ولغلت إلى أن الشركة ستقدم خدمة التدقيق الإداري أو ما يسمى بتدقيق "الجودة الإدارية"، وهو مفهوم منظم لتجديد متطلبات الإدارة في العمل وفقاً لاحتياجات العميل، واستيفاء تلك الخصائص من خلال تطبيق مبادئ إدارة الجودة الكلية. وهو مفهوم يضمن أقصى درجات الكفاءة والكفاية داخل الشركة وتأمين القيادة الصحيحة من طريق تطبيق واضح ومنظم لطرق وإجراءات العمل، كما يضمن تحديد المشاكل الناتجة من تطبيق خطة العمل وتدريب الموظفين على استخدام طرق وإجراءات عمل جديدة.



صفاء الهاشم

"دار الاستثمار"

73,7 مليون دينار كويتي

أرباح 9 أشهر



عدنان النسيم

حققت شركة دار الاستثمار أرباحاً صافية خلال الأشهر التسعة من العام الحالي بلغت نحو 73,706 مليون دينار كويتي، مقارنة بنحو 55,603 مليوناً خلال الفترة نفسها من العام الماضي، أي بزيادة

نسبتها نحو 33 في المئة. وقد بلغت قيمة السهم نحو 116,17 فلساً مقارنة بنحو 86,17 فلساً أي بزيادة نسبتها نحو 35 في المئة. كما ارتفع إجمالي الأصول إلى نحو 959,032 مليون دينار، من 501,132 مليون دينار في نهاية الربع الثالث من العام 2005، أي بزيادة نسبتها نحو 91 في المئة. وارتفع مجموع حقوق المساهمين إلى نحو 310,464 مليون دينار، مقارنة بنحو 132,592 مليوناً للفترة نفسها من العام الماضي، أي بزيادة نحو 134 في المئة.

وقال رئيس مجلس الإدارة والمعضو المنتدب في الشركة عدنان النسيم: "إن الدار مستمرة في تنفيذ خطتها، معتمدة على تنوع مصادر الدخل والتوسع في المشاريع لتحقيق أرباحاً تشغيلية من مختلف القطاعات، بعيداً عن أي مؤثرات قد تتعرض لها أسواق المال". وأكد النسيم على مدى دقة وسلامة الخطط التي أقراها مجلس الإدارة والتي تركز على أسس صلبة وبراسات مستفيضة عملت على تصحيح أداء الدار وتعزيز موقعها ومناعتها ضد أي هزات أو أوضاع غير طبيعية قد تتعرض لها سوق الكويت خصوصاً وأسواق المنطقة عموماً.

وأضاف: جاءت هذه النتائج في وقت حققت فيه الشركة العديد من التسهيلات المميزة، حيث تصدرت قائمة الشركات الخليجية المدرجة في القطاع المالي والاستثماري لتصبح بذلك أكبر شركة مالية استثمارية مدرجة في الكويت ودول مجلس التعاون الخليجي، وذلك وفقاً لدراسة أعتمدت من قبل شركة شعاع كابيتال؛ كما حققت "دار الاستثمار" للركن الأول ضمن الشركات الكويتية، في تحقيق أعلى عائد على الاستثمار والذي بلغ معدلاً غير مسبوق وقدره 1082 في المئة خلال الفترة من العام 2002 حتى العام 2006. وذلك وفق دراسة نشرت لها إحدى الدورات المتخصصة في الدراسات الاقتصادية على مستوى الكويت والخليج.

اعتذار مقدم إلى الشيخ خالد بن محفوظ والشيخ عبد الرحمن بن محفوظ

نحن، جين - تشارلز بريسارد Jean-Charles Brisard وجويلوم داسكي Guillaume Dasquié، مؤلفا كتاب "الحق المحظور" "Forbidden Truth" وهو كتاب تم توزيعه وتداوله بصورة موسعة منذ أن نشر لأول مرة في خريف عام ٢٠٠١. وأنا، جين تشارلز بريسارد Jean-Charles Brisard مؤلف تقرير بعنوان "تمويل الإرهاب" المنشور في ديسمبر ٢٠٠٢.

يحتوي الكتاب والتقرير على إدعاءات إفتراضية خطيرة جداً ومشوهة للسمعة عن الشيخ خالد بن محفوظ والشيخ عبد الرحمن بن محفوظ، تنطوي على مزاعم مساندة لهم للإرهاب من خلال شركاتهم وعائلاتهم وجمعياتهم الخيرية وبصورة مباشرة. ونتيجة لما نعرفه الآن، فإننا نقبل ونقر بأن كل هذه الإدعاءات عنكم وعن عائلاتكم وشركائكم وجمعياتكم الخيرية زائفة وغير صحيحة على الإطلاق وبصورة واضحة جلية.

وقد اعتمدت الإدعاءات على معلومات، التي استطعنا الآن أن نتأكد، بأنه قد تم سحبها أو تفنيدها لحد كبير خلال السنوات المتخللة منذ أن تم نشر كتاب "الحق المحظور" "Forbidden Truth" لأول مرة ولم يتم أبداً التحقق من هذه المعلومات حينئذ بحسب علمنا. وإننا لم نتوقع وقت كتابة الكتاب والتقرير أن المعلومات التي اعتمدنا عليها سوف يتم سحبها أو تفنيدها بعد ذلك ورغم أعمال البحث في تمويل الإرهاب، لم يصل إلى علمنا أي شيء منذ نشر الكتاب والتقرير يُفيد بأن هناك إثباتات تُدعم الإدعاءات والمزاعم. وإننا لذلك نسحب بدون تحفظ كافة الإدعاءات عنكم الواردة في الكتاب والتقرير ونؤكد بأننا لن نكررها أبداً.

وإننا نقدر الأضرار الجسيمة جداً التي سببتها هذه الإدعاءات لسمعتكم وإننا نقبل أيضاً أن الإدعاءات قد سببت لكم ولعائلاتكم إزعاجاً وضيقاً شديداً جداً. ويسبب كل ذلك فإننا نتأسف بشدة.

جين - تشارلز بريسارد Jean-Charles Brisard جويلوم داسكي Guillaume Dasquié

أكتوبر ٢٠٠٦



الدورة 102 لمجلس الاتحاد العام للغرف العربية: القصر يدعو إلى توجيه الاستثمارات إلى لبنان

استضافت عمان مؤخراً الدورة 102 لمجلس الاتحاد العام للغرف العربية، التي عقدت برعاية الملك عبد الله الثاني مع مثلاً بوزير الصناعة والتجارة الأردني سالم الخزاعلة. ودعا رئيس الاتحاد عفتان القضاير إلى العمل على توجيه الاستثمارات العربية الخاصة لتعزيز الثقة بالاقتصاد اللبناني وإعادة الأعمال، وإلى استمرار دعم لبنان من خلال المشاركة في

المناسبات التي ستعقد فيه. وأشار القضاير إلى أهمية الموضوعات المطروحة على جدول أعمال الدورة، وفي مقدمها دور الصناديق في التنمية الاقتصادية العربية، انطلاقاً من أن الدول العربية تعيش في ظل الاقتصاد العالمي الذي يفرض عليها بناء قدراتها التصديرية بما يمكنها من الوصول إلى الأسواق العالمية لتتصل بالسلسلة العالمية للمسلح والخدمات المتبادلة. وهو ما يمكنها أيضاً من زيادة استثماراتها في التكنولوجيا الحديثة والوصول إلى أسواق رأس المال بقدرات كافية متطورة.

وفي اختتام أعمال المجلس، وجه القضاير بأسر أعضاءه بقرابات شكر إلى الملك عبد الله الثاني لرعاية أعمال الدورة، وإلى رئيس الوزراء، معروف الخفي، الذي استقبل رؤساء الوفود وتداول معهم في كل ما يسهم في تعزيز العمل الاقتصادي العربي المشترك ودور القطاع الخاص في هذا المجال.

أولوياتها وتسعى إلى جذب رؤوس الأموال والمستثمرين الأجانب لإنعاش وتطوير القطاع الصناعي واقتصاد إقليم كردستان - العراق. المدير التنفيذي لفرقة التجارة والصناعة العراقية الأمريكية وعد عمر قال إن نحو 97 مليون دولار استثمرت في إقليم كردستان من قبل الشركات المشاركة في "معرض كردستان الدولي". وأضاف إن 95 في المئة من الشركات التي شاركت في المعرض أبدت استعدادها للمشاركة في معارض مستقبلية في السليمانية وأربيل.

وكانت غرفة التجارة والصناعة العراقية الأمريكية قد وقعت عقوداً مع 25 شركة لثلاثية متخصصة بتنفيذ مشاريع الكهرباء والميكانيك ومشاريع التنمية. وقد شاركت هذه الشركات في رعاية المعرض وعرضت خطط عمل للارتقاء بواقع الخدمات الكهربائية داخل مدينة السليمانية، ومن لوائح مشاريعها في محلة إعمار وتأهيل المحطات الكهربائية في كردستان ومناطق أخرى في العراق.

250 شركة عربية وأجنبية في "معرض كردستان الدولي"

السليمانية - مهسون حسين

أقامت الغرفة التجارية العراقية الأمريكية بالتعاون مع حكومة إقليم كردستان "معرض كردستان الدولي"، في مدينة السليمانية، تحت شعار: "الاستثمار في إقليم كردستان والعراق للجيل الحالي والمستقبل". شارك في المعرض أكثر من 250 شركة عربية وأجنبية، وشهد إقبالاً كبيراً واهتماماً من قبل رجال الأعمال والمستثمرين. رئيس حكومة إقليم كردستان مسعود البرزنجي قال في افتتاح المعرض، إن حكومته تضع دائماً تطوير القطاع الصناعي في سلم

أسهم "كايبيرا المتحدة للألبان" في سوق دبي للأوراق المالية



من اليسار: عيسى كاظم وسجاد أحمد شيخ أنور غاني خلال حفل إدراج الشركة في سوق دبي المالية

دبي المالية عيسى كاظم قال "إن هذا الإدراج سيفتح الباب أمام الشركة للاستفادة من شريحة كبيرة من المستثمرين في سوق دبي المالية، كما يسمح للمستثمرين الاستفادة من نوع الخيارات الاستثمارية المتاحة".

وقال العضو المنتدب لشركة "كايبيرا المتحدة للألبان" سجاد أحمد شيخ أنور غاني، "إن هذا الإدراج سيساهم في تعزيز الثقة بسترانجيتنا التي تهدف إلى تنمية حجم أعمالنا وتطوير خططنا في المنطقة، إضافة إلى مساهمته في تعزيز أرباح المساهمين".

تحالف يضم مؤسسة الخليج للاستثمار يفوز بمشروع "الشقيق"

اختارت شركة الماء والكهرباء السعودية تحالفاً يضم مؤسسة الخليج للاستثمار، شركة أكوا باور، وميتسوبيشي كوربوريشن، كصاحب أفضل عطاء لمشروع "الشقيق" لإنتاج الكهرباء والماء بشكل مستقل (TWPP)، وسيقام المشروع وفق نموذج إنشاء وتملك وتشغيل، ومدت 20 عاماً، من منطقة شقيق الساحلية في جنوب غرب المملكة، وهو المشروع الثاني في برنامج خصخصة قطاع توليد الكهرباء وتحلية المياه الذي تنوذه شركة الكهرباء والماء السعودية.

وسيحوي مشروع "الشقيق" على قدرة مزدوجة لإنتاج الكهرباء وتحلية المياه بطاقة توليد كهرباء تعادل 800 ميغاواط وتحلية مياه بـ 47 مليون غالون إمبراطوري في اليوم. وقد تم اختيار تحالف "أكوا باور ومؤسسة الخليج للاستثمار" وميتسوبيشي "من خلال مناقصة استقطبت ثلاثة عطاءات تقدمت بها شركات عالمية متخصصة في قطاع الطاقة.

Emirates

صاله انتطار طيران الامارات

تفضل استرخ. انطلق

استمتع بالطوس والاسر حال، وانعش بجمام سريع
تعرف بالن مستجدات الاخبار او تابع مباشرة شؤون
مكثله. صالاه انتطار الراجين الاولين ورجال الأعمال
الباعة لطيران الامارات. ترحبه بك
سافر مع طيران الامارات واكتشف المزيد.

نقدم ١٦ صالة خاصة بطيران الإمارات في عام ٢٠٠٦: أوكلاه، باريس، بانكوك، بريسم، بيرث، دبي، سفافورة، سيدني، في انكفوت، كوالالين، لندن جاتويك، لندن هيثرو، ملبورن، ميونيخ، نيويورك كيمبي وهونج كونج.

بيل غيتس في السعودية: توقيع 18 اتفاقية استراتيجية



بيل غيتس

تلبية لدعوة الهيئة العامة للاستثمار، قام رئيس مايكروسوفت بيل غيتس بزيارة هي الأولى من نوعها إلى المملكة العربية السعودية، كلها بتوقيع 18 اتفاقية استراتيجية مع مؤسسات من القطاعين العام والخاص وأخرى أهلية، تُزوّد بموجبها مايكروسوفت هذه المؤسسات بالحلول والخبرات اللازمة لرفع مستوى الإنتاجية، وخفض النفقات، وتسريع عملية صناعة القرار.

وشملت لائحة المؤسسات المُوقَّعة لاتفاقيات مع مايكروسوفت، مؤسسة البريد السعودي، جامعة الملك فهد للبترول والمعادن، اللجنة العليا للمسيحة، المؤسسة العامة للثقافة، جمعية الحاسبات السعودية، شركة الاتصالات السعودية، المؤسسة العامة للتعليم الفني والتدريب المهني، مكتب دول مجلس التعاون الخليجي للتعليم، جمعية الأطفال المعوقين، مؤسسة الملك فيصل الخيرية، وصندوق للثوية، وغيرها.

إلى ذلك، التقى بيل غيتس كلمة رئيسية في المنتدى التنافسي الدولي الأول، وهي إحدى الكليات التي تستخدمها الهيئة العامة للاستثمار في سياق برنامجهم 10 في 10، الذي يستهدف الوصول بالسعودية إلى مصاص أفضل عشر دول في مجال التنافسية الدولية في جذب الاستثمار في نهاية العام 2010.

الزامل للصناعة: أرباح بقيمة 154,7 مليون ريال في 9 أشهر

حققت شركة الزامل للاستثمار الصناعي (الزامل للصناعة) أرباحاً قياسية خلال الأشهر التسعة الأولى من العام 2006 بلغت 154,7 مليون ريال سعودي بعد احتساب مخصصات الزكاة الشرعية، مقارنة بـ 88 مليوناً في الفترة نفسها من العام الماضي، أي بزيادة 76 في المئة. وبلغت الإيرادات الإجمالية للمجموعة 2113,6 مليون ريال سعودي بزيادة 15,2 في المئة مقارنة بالعام 2005. كما ارتفعت حقوق المساهمين بنسبة 24,3 في المئة لتبلغ 709,4 ملايين ريال سعودي.

وبلغت الأرباح التشغيلية للمجموعة 183,8 مليون ريال، مقارنة بـ 125,9 مليوناً بزيادة 46 في المئة من العام الماضي. وبلغ ربح السهم الواحد بعد خصم مخصص الزكاة الشرعية 3,44 ريالاً، مقابل 1,95 ريال العام الماضي، أي بزيادة 76 في المئة.

وبلغت الأرباح الصافية في الربح الثالث من العام 57,8 مليون ريال بزيادة 65 في المئة من الفترة نفسها من العام الماضي، والتي بلغت 35 مليوناً.

وأشار العضو المنتدب للشركة المهندس خالد الزامل إلى أن التحسن في النتائج جاء نتيجة تنفيذ الخطط الاستراتيجية في توسعة المنشآت التصنيعية للشركة وزيادة طاقتها الإنتاجية والتي بدأت في العام 2003. وقال إن الشركة تمكنت من تلبية الطلبات الزائدة على منتجاتها بسبب النمو الكبير في الأسواق المحلية والإقليمية.

ترويج فرص الاستثمار في البنية التحتية السعودية



د. عمر باحليوه

تنشط لجنة التجارة الدولية في مجلس الغرف السعودية في الترويج لمشاريع البنية التحتية في كافة القطاعات، والتي تقدر قيمتها بنحو 623 مليار دولار حتى العام 2020، وذلك من خلال إطلاق المنتديات الاقتصادية والاستثمارية المتخصصة في هذا المجال.

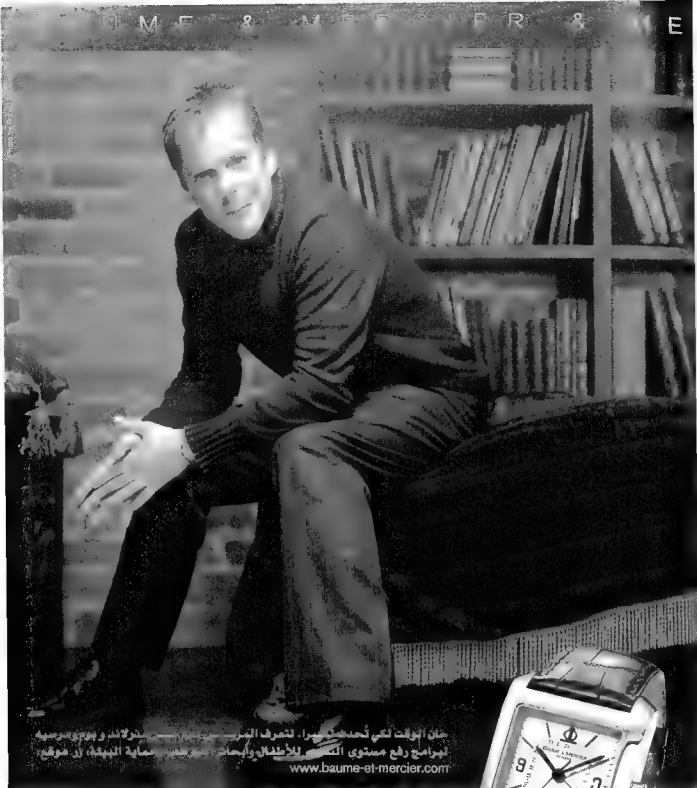
ويشير أمين عام اللجنة، د. عمر باحليوه إلى أن هذا النشاط يأتي وفق خطتنا الخمسية حتى العام 2010، حيث تستهدف اللجنة في حملتها الترويجية للاستثمار في مشاريع البنية التحتية السعودية الدول الثماني الكبرى بالإضافة إلى الصين والهند والعديد من الدول الأوروبية.

ويعتبر باحليوه أن "نقص المعرفة في حجم الاقتصاد السعودي والفرص المتاحة والتطورات التي يشهدها من قبل المستثمرين في هذه الدول يُعد العائق الأبرز الذي يواجه نشاطنا الترويجي"، مؤكداً أن "التواصل من خلال تشكيل وفود لزيارة هذه البلدان أو استضافة وفود من رجال الأعمال والمستثمرين لديها هي الوسيلة الأنجع لتوضيح هذه النقاط والتعريف بفرص الاستثمار في المملكة".

"مكيفات الزامل": مشروع في روسيا لتكثيف حلبات التزلج

فازت شركة مكيفات الزامل، المتخصصة في صناعة أنظمة تكثيف الهواء، بعقد لتجهيز عدد من حلبات التزلج على الجليد في أنحاء متفرقة من روسيا بأنظمة التبريد متكاملة.

وستقوم شركة جيوكيما، إحدى وحدات العمل الاستراتيجية في "مكيفات الزامل" الواقعة في إيطاليا، بالتعاون مع شركة أدفانسد سيستمز تكنولوجي (AST)، المتخصصة في توفير حلول متكاملة لحلبات التزلج على الجليد حول العالم، بتنفيذ هذا المشروع، الذي تبلغ تكلفته 6,13 ملايين ريال سعودي. وقال نائب الرئيس التنفيذي في "مكيفات الزامل" أسامة قهد البنيان، "نحن فخورون جداً بهذه الفرصة المميزة للعمل مع أدفانسد سيستمز تكنولوجي" في هذا المشروع الضخم، ونأمل أن تكون هذه بداية تعاون مثمر وشراكة قوية في المستقبل.



خان أبو شقرة - لشرف العرب - دبي ٩٧١٤٣٥٥١٧٧ الإمارات العربية المتحدة أحمد صديقي وأولاده
 إبراهيم رفيع مستوي الكسب للأطفال وأبحاث - دبي ٩٧١٣٦٦٦٦٦ الكوييت - مراد
 www.baume-et-mercier.com

BAUME & MERCIER

GENEVE • 1830

موليك دوم ومرسيه - مركز برحمان، دبي ٩٧١٤٣٥٥١٧٧ الإمارات العربية المتحدة أحمد صديقي وأولاده
 دبي: ٩٧١٤٣٥١١٢١١، مجوهرات القارة - أبو ظبي ٩٧١٣٦٦٦٦٦ - لندن ٩٧١٣٦٦٦٦٦٦، الكوييت - مراد
 يوسف بيهاني - مدينة الكويت ٩٦٥٢٤٢١٩٤ / ٩٦٥٢٤٢١٩٤ - الملكة النورية السمودية - حصيني - حدة
 والرياض والحد - مجاني ٨٠٠٢٤٢٤٤٤ - البحرين مركز البحرين للمجوهرات - النامة ٩٧١٣٥٥٠٩١
 قطر مجوهرات الفرماني - دوحة ٩٧٤٤٤ ٨٤٠٨، سلطنة عُمان مجوهرات القرم - مسقط ٩٦٨٥٦٣٥٥٨
 لبنان مؤسسة سويس تائم نريد - بيروت ٩٦١١٣٤٣٨٨ الأردن أبو شقرة - عمان ٩٦٦٥٨١٧٧٣



هابتون

"إريكسون": مركز عالمي للخدمات في لبنان

"إريكسون" إن "مركز إريكسون العالمي للخدمات" سيتركز على توظيف المهندسين من ذوي الاختصاص والذين سيعملون على تقديم خدمات عالية الجودة في مجال الاستشارات التقنية والتكنولوجية وكيفية تواصل ودمج الأنظمة والشبكات، ولن تنحصر خدمات المركز في المنطقة بل ستتمدد إلى المستوى الدولي". وتضيف الشركة أن تأسيس المركز يأتي



فريدريك ستراند



يوزيف داهلستروم

نتيجة للتوسع في خدمات إريكسون، ويتماشى مع خططها المواصلية تطوير الخدمات العالية والمحلية، وتعزيز قدراتها في مجال دعم عملائها.

ويضم هذا المركز إلى سلسلة مراكز "إريكسون" للخدمات التي يعمل فيها نحو 23 ألف محترف ومختص في أنحاء العالم، منهم نحو 6500 موظف يعملون في المراكز العالية للخدمة. وقد صنعت "إريكسون" 18 مركزاً للخدمة العالية يبحث تخصص من الاستعداد التام للتعامل مع متطلبات السوق العالمية. وتجاوب هذه المراكز مع الطلب العالمي والإقليمي في مجال الاتصالات من خلال توفير الخبرة الدولية باقتل التكليف، ما يؤدي إلى تعزيز عملية توسيع نطاق خدمات "إريكسون".

وللشركة أنشطة وعمليات في جميع بلدان الشرق الأوسط البالغ عددها 14، وهي: البحرين، الإمارات، اليمن، قطر، الكويت، السعودية، الأردن، لبنان، سورية، إيران، العراق، عمان، باكستان، وأفغانستان. وللشركة أيضاً مكاتب في 11 بلداً (باكستان، العراق، اليمن، وأفغانستان)، ويبلغ عدد موظفيها في هذه المنطقة نحو 1800، ولها نشاط حالياً مع أكثر من 20 مشغّل اتصالات في المنطقة. ■

على الاستثمار في قطاع الاتصالات وتنمية خدماته. وتعتقد أنّ أمام لبنان فرصة مهمة للعب دور أساسي في مسيرة تنمية قطاع الاتصالات الإقليمي. وأنتهز الفرصة لأشكر المؤسسة العامة لتشجيع الاستثمارات في لبنان (IDAL) على الدعم الكبير الذي وفّره لنا خلال تحضيراتنا لإنشاء "مركز الدعم" الجديد في لبنان".

الاستفادة من التنوّع اللبناني

أما نائب الرئيس الأول لشؤون الخدمات العالية فريدريك ستراند فشدد على أنّ اختيار لبنان لهذا المركز يأتي لكونه أحد أهم البلدان في الشرق الأوسط، ولأنه يمتلك القدرات الشقابية والتنوّع الذي تحتاجه "إريكسون". وأضاف: "يضمّ لبنان 41 جامعة تخرّج محترفين من ذوي المهارات العالية ويعملون في كافة أنحاء المنطقة. كما يوفر هذا البلد مناخاً ملائماً للاستثمارات الجديدة للشركات على تنوعها. وأوّد من جهة أخرى أن اعتبر من إعجابي بالتنوع الكبير الذي تشهده منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في قطاع الأعمال. ونحن نمثل شركة عالمية، الأمر الذي يؤثّر هيكلنا على تقديم الخدمة متممّن قدرات محلية بهدف استيعاب متطلبات عملائنا. وفي بيان أصدرته بالنسبة قالت

أعلنت "إريكسون" عن اكتمال استعداداتها لافتتاح أول مركز عالمي في الشرق الأوسط للخدمة عملائها انطلاقاً من بيروت. وأتى الإعلان عن "مركز إريكسون العالمي للخدمات" خلال مؤتمر صحفي عقده كبار مدراء الشركة في المنطقة وهم رئيس "إريكسون" في المنطقة بولويك داهلستروم، نائب الرئيس الأول لشؤون الخدمات العالية فريدريك ستراند،

رئيس مكتب لبنان هانس سيفيرين ونائب الرئيس لتنمية الأعمال والاتصالات أكو مارتسون، وسيُفتتح المركز رسمياً في يناير المقبل وسيعمل فيه، في المرحلة الأولى، نحو 100 خبير وسيخدم عملاء الشركة على المستوى الإقليمي والعالمي.

وقال داهلستروم في لقاء خاص مع "الاقتصاد والأعمال" ينشر في العدد المقبل، إنّ افتتاح المركز في بيروت في ظل الأوضاع السياسية الحالية يأتي ليؤكد على آمرين: أولاً، الإيمان بدور الاقتصاد اللبناني في المنطقة، وثانياً أهمية الموارد البشرية المتميزة التي تتمتع بها السوق اللبنانية. وأضاف: "نريد من المركز أن يشكل عقدة دعم رئيسية للشركة في المنطقة والعالم، كما نتوقع منه أن يدعم أماننا التنموي في بلدان المنطقة. وكاستثمار ننظر إلى المركز على أنه خطوة من جانبنا تجاه المنطقة للتعديل عن مدى التزامنا بدعم مساعي التنمية ومشروعات البنية التحتية خصوصاً في قطاع الاتصالات. نحن نعمل منذ نحو 5 عقود وننوي تعميق علاقتنا بالأسواق المحلية انطلاقاً من أسواق مثل السوق اللبنانية. ولا ننسى أنّ الشرق الأوسط هو أحد أكثر الأسواق العالمية نشاطاً في قطاع الاتصالات. لقد طبقت إصلاحات وأصدرت تشريعات في معظم بلدان المنطقة، تشجّع

"المواساة" للخدمات الطبية: هيكلة وتوسع، فطرح



خالد السليم

في موازاة نمطها مؤخرًا انبثقت 51 في المئة من مستشفى الخليج في القطيف بسعة 120 سريرًا، نتجة شركة المواساة للخدمات الطبية إلى إطلاق برج طبي في الدمام يحتوي على 100 عيادة متخصصة بكافة 80 مليون ريال، إضافة إلى شروعاتها في بناء مستشفى شمال الرياض يستغرق إنجازها عامين.

وتأتي هذه المشاريع، بحسب الشريك ونائب العضو المنتدب خالد بن سليمان السليم، ضمن خطة استراتيجية للتوسع محلياً وإقليمياً، تتضمن افتتاح وتشغيل مستشفيات ومراكز متخصصة في كل من المنطقة الشرقية والوسطى والغربية والجنوبية، بالترتيب مع هزم الشركة دخول قطاع الخدمات الطبية في منطقة الخليج قريباً، حيث يتم وضع المساءات الأخيرة على دراسات الجدوى لعدد من المشاريع.

ويترافق هذا التوسع مع بيع "المواساة" لخمسة 25 في المئة من حصتها إلى مستثمرين سعوديين وفق صيغة للساهمة المغلفة، التي تحولت إليها الشركة حديثاً بعد أن كانت مملوكة من قبل ناصر السبيعي ومحمد السبيعي وسليمان السليم. وقد بلغ عدد الأسهم التي تم طرحها للاكتتاب الخاص 735 ألف سهم من أصل 2,940 مليون سهم في مجموع أسهم الشركة. "وسيعقب هذه الخطوة طرح الشركة للاكتتاب العام، بعد عرضي عامين على الاكتتاب الخاص وفق ما تنص عليه الأنظمة المعمول بها، لتصبح بذلك "المواساة" أول شركة طبية سعودية يتم إدراجها في سوق الأسهم."

ويشير خالد السليم إلى عملية إعادة الهيكلة التي شهدتها الشركة قبل تحولها إلى مساهمة مغلفة، والتي "تمخض عنها فصل شركة المواساة للخدمات الطبية عن شركة المواساة العالمية، لتصبح الأخيرة متخصصة في نشاطات السفر والمقاولات وفي إدارة كل من مصنع للعدات المخبرية ومركز العناية الجلدية". يُذكر أن شركة

المواساة الطبية التي تأسست في العام 1974، تضم تحت مظلتها حالياً 5 مستشفيات، من كل من: الدمام (250 سريرًا)، الرياض (160 سريرًا)، القطيف (150 سريرًا)، البوينة للشورة (120 سريرًا) والجبيل (80 سريرًا)، بالإضافة إلى مستشفى في الدمام وأخر في الهفوف، كما تمتلك الشركة عدداً من الصيدليات موزعة على الرياض والدمام والخبر والدمية للمدرة والظهر.



البرج الطبي في الدمام

"جونير نتوركس": السعودية أسرع أسواقنا نمواً



محمد عبدالحك

يقول المدير الإنجليزي لشركة جونير نتوركس محمد عبدالحك، المتخصصة في تزويد خدمات الاتصالات الأمنة والصمونة عبر الشبكات، أن السوق السعودية أصبحت تُعدّل 50 في المئة من

حجم أعمالنا في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، رغم أنه لم يمر على دخولنا المملكة سوى 3 سنوات". عبدالحك الذي يلفت أيضاً إلى النمو الذي تشهده أسواق الإمارات ومصر وباكستان، يوضح أن "السوق السعودية أصبحت لديها استقلالية تامة بعد أن كنا نغطيها من خلال مكتبنا الإقليمي في دبي"، لافتاً إلى أن فريق عمل "جونير نتوركس" في المملكة يضم 27 موظفاً من أصل 35 هم العدد الكلي لموظفي الشركة في المنطقة.

ويشير عبدالحك إلى أن تركيز "جونير نتوركس" على السوق السعودية يتصبّح على قضاها أساسيين: الأول هو البنية التحتية لقطاع الاتصالات، والثاني هو البنوك والقطاع الحكومي، مؤكداً أن "المملكة تُعد من أسرع أسواق الشركات نمواً حول العالم، وذلك نظراً لإقبال عدد من المؤسسات الحكومية والخاصة على الاستثمار بشكل كبير ومتزايد في البنية التحتية الشبكية والأمن الإلكتروني". ويضيف أن "قمة" مشروعاً نوعياً تقوم بتنفيذه حالياً مع شركة سيجن لصالح شركة الاتصالات السعودية STC، ويتعلق بتفعيل خدمات الاتصال السريعة (Broadband) لتغطية مناطق المملكة كافة.

شركة أحمد القصيبي وإخوانه والبنك الإسلامي الأردني، وشهتار الشركة نشاطها انطلاقاً من المملكة العربية السعودية ودول مجلس التعاون الخليجي والأردن ولبنان. وبحسب الرئيس التنفيذي نهاد طالب فإن فلسفة الشركة السعودية لإعادة التأمين تقوم على التسعير الملائم للسوق استناداً إلى الأخطار المتواجدة فيها، بعيداً عن المعايير غير الموضوعية. مؤكداً أن "توافر رأس المال الضخم، ومجلس الإدارة المشهود له بالخبرة في السوق التأمينية المحلية والإقليمية (يترأسه موسى الربيعة)، بالإضافة إلى الإدارة التنفيذية الكفوءة، كلها عوامل ستساهم من المستثمرين السعوديين سريع في الأسواق التي تستعمل فيها".



نهاد طالب

أول شركة سعودية إعادة التأمين

تشهد السوق السعودية قروياً انطلاقاً أول شركة محلية لإعادة التأمين ومحل اسم "الشركة السعودية لإعادة التأمين"، ويبلغ رأس مال الشركة الجديدة مليار ريال، وتعود ملكيتها إلى مجموعة من المستثمرين السعوديين والخليجيين والعرب والأجانب، أبرزهم

AL SPRING 11

AL SPRING 11

قائمة السيّارات



من الألمنيوم

موتور 1.8 لتر

الإمارات العربية المتحدة: شركة علي وأولاده ت.م.م. هاتف: ٩٧١ ٢٦٦٥٨٠٠٠ - دبي: لاناؤودة للسيارات ت.م.م. هاتف: ٩٧١ ٤٣٤٧٥١١١ - الأبرش شركة بن لادن
عُمان، هاتف: ٩٦٢ ٦٥٨٢٠٧٣٩ - البحرين: بيهاني وإخوانه ت.م.م. الموديرات. هاتف: ٩٧٢ ١٧٧٠٢١١١ - الكويت: شركة فؤاد الفاسم وأولاده للسيارات ت.م.م.
هاتف: ٩٦٥ ٨١١١١٨ - المملكة العربية السعودية: سامكو، جدة، هاتف: ٩٦٦ ٢٦٨٣٢٠٠ - الخبر، هاتف: ٩٦٦ ٣٨٥٨٨٨٥٥ - الرياض، هاتف: ٩٦٦ ٤٦٦٠٠٤٤ -



سيارة Audi S8 الجديدة



تم إصدار Audi S8 الجديدة من الفولاذ

* البس شركة الأحوال للتجارة العامة التفاضلية، هاتف ٤٤٧٦٥٨ +٩٦٧ • سوريا شركة كركور للتجارة، دمشق، هاتف ١٩ ٥٣٢٥٠١ +٩٦٣ • عمان سيارات الوطنية ش.م.م، هاتف ٤٤٧٣٧٤٥ +٩٦٨ • قطر سعد بوزوير للسيارات، الدوحة، هاتف ٤٦٦٦٦٦٠ +٩٧٤ • لبنان ميمسة في.ل كنانة (كنانة إخوان)، بيروت، هاتف ١ ٥٦٠٥٥٥ +٩٦٦

ناصر الشعلي رئيساً تنفيذياً لسلطة مركز دبي المالي العالمي



ناصر محمد
بن حسين الشعلي

أعلن مركز دبي المالي العالمي عن تعيين ناصر محمد بن حسين الشعلي رئيساً تنفيذياً لسلطة مركز دبي المالي العالمي، إحدى هيئات المركز الرئيسية.

وقال محافظ مركز دبي المالي العالمي، د. عمر محمد أحمد بن سليمان أن هذا التعيين يأتي في سياق سياسة الحكومة الرامية إلى تشجيع الشخصيات القيادية الشابة من الجيل الحالي في الدولة، ولتأتي على الكفاءة المتميزة التي يملكها الشعلي والحس العالي بالمسؤولية الذي أظهره خلال الفترة الماضية من عمله في بورصة دبي العالمية. ورأى الشعلي في الانضمام إلى مركز دبي المالي العالمي فرصة للمساهمة في تحقيق أهداف المركز الرامية إلى إيجاد سوق إقليمية وعالمية حيوية للخدمات المالية.

وتولى الشعلي منصب المدير التنفيذي للعمليات في بورصة دبي العالمية، حيث ساهم في إطلاق البورصة في سبتمبر 2005. كما ساهم في تطوير استراتيجية سلطة مركز دبي المالي العالمي، كما سبق له أن قام بدور مماثل في سلطة دبي للحرارة للتكنولوجيا والإعلام (نيكوم)، وهو يشغل أيضاً عضوية مجلس إدارة بورصة دبي العالمية ومركز دبي للإحصاء.

أحمد الزروعي نائباً لرئيس "الاتحاد الدولي لصناعة المعارض"



أحمد الزروعي

أعلن "الاتحاد الدولي لصناعة المعارض" عن تعيين أحمد حميد الجببشي الزروعي، العضو المنتخب لشركة أبو ظبي الوطنية للمعارض "ADNEC"، رئيساً لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا ونائباً لرئيس الاتحاد وعضواً في اللجنة التنفيذية. وتعتبر

يقدم المكتب الإقليمي خدماته للأعضاء في الشرق الأوسط وأفريقيا، حيث يركز على دعمهم للاستفادة من فرص التواصل وتطوير مصادر المعلومات في قطاع المعارض فضلاً عن تطبيق عدد من البرامج التعليمية.

ويعتبر "الاتحاد الدولي للمعارض" المنظمة العالمية التي تمثل كبرى شركات تنظيم المعارض والمؤتمرات، إضافة إلى أبرز الجمعيات المحلية والعالمية المتخصصة في هذا المجال.

راشد الأنصاري مديراً تنفيذياً لمدينة دبي الصناعية



راشد الأنصاري

أعلنت شركة تطوير، عضو "دبي القايضة"، عن تعيين راشد الأنصاري مديراً تنفيذياً جديداً لمدينة دبي الصناعية، خلفاً لـ خالد المالك، وسيتمولى الأنصاري الإشراف على العمليات الإدارية للمدينة الصناعية، كما سيعمل على إدارة التوجهات الاستراتيجية وتأسيس علاقات واسعة مع نخبة من الشركات الصناعية العالمية الراغبة بتوسيع نطاق أعمالها في دبي والمنطقة العربية بشكل عام. علماً أنَّ علاقة خالد المالك سوف تستمر مع مدينة دبي الصناعية كونه يتولى مهام نائب الرئيس التنفيذي لقطاعي الصناعة والمعرفة في "تطوير"، حيث يساهم في عملية التوجيه الاستراتيجي لشركات التطوير التي تنشط ضمن هذين القطاعين، ومن هنا سيقوم بتقديم كل الدعم والاساندة لـ راشد الأنصاري.

روحيه كرم

تم تعيينه في منصب المدير التنفيذي لمجموعة "أرجنت المالية العالمية" بدءاً من شهر أكتوبر الماضي، وسيتمولى روحيه كرم تأسيس صندوق "إعادة تأهيل لبنان الدائم" بقيمة 200 مليون دولار. ولنأسيه انضمامه إلى المجموعة، أعلن كرم أن "الاهتمام الكبير الذي حظي به مشروع تأسيس هذا الصندوق الخاص بلبنان، شكل الدافع الأساسي لانضمامه إلى مجموعة "أرجنت".

مدينة دبي الطبية تعين مديرة تنفيذية جديدة



دعشة الحمشي

أعلنت مدينة دبي الطبية عن تعيين الدكتورة دعشة الحمشي، مديرة تنفيذية للمدينة، في خطوة تستهدف تعزيز الأهداف الاستراتيجية للمدينة التي تُعد أول منطقة حرة متكاملة لخدمات الرعاية الصحية في العالم.

وتعمل د. الحمشي شهادة الدكتوراه في الصحة العامة من جامعة هيوستن-الولايات المتحدة، وخبرة عملية طويلة في القطاع الصحي اكتسبتها من العمل في الولايات المتحدة وفي دولة الإمارات العربية المتحدة.

اكتب اسمك هنا رجل أعمال. رجل إنجازات.



في دبي للاستثمار نؤمن بالابتكار كعلاقة على الريادة، فالريادة تكمن في الاختلاف والاختلاف يتحقق حين تتحدى الذات. خلال ١٠ سنوات فقط نجحت دبي للاستثمار في دخول أبرز القطاعات النامية للاقتصاد دولة الامارات العربية المتحدة وهي تميز حصورها فأرست معالم وأبناماً جديدة للاستثمار والتنمية والتطوير العقاري.

معنا، يتحول كل رجل أعمال الى رجل إنجازات.



تعمل شركة دبي للاستثمار العقاري في مجال تطوير العقارات فتختص بإدارة مختلف المشاريع العقارية، كما تقدم الشركة لأصحاب تطوير وبناء وتقديم المشاريع العقارية.

يهدف مجمع دبي للاستثمار وأحد متكامله من المشاريع السكنية والصناعية والتجارية. تتجلى للمستثمرين فرصاً متميزة في مواقع مجهزة بكافة الخدمات وأماكن مهيأة التي التجهيز فضلاً عن التسهيلات المصرفية المتطورة. يشتمل المجمع مساحة ٢٢ مليون متر مربع ومويزش مجمع لأصالح الأول من درجة في المنطقة.

مشروع ذ.م.م. شركة تابعة لدبي للاستثمار متخصصة في الرأسمال المباشر، تهتم في التحويل كشريك مساهم مع مؤسسات من مختلف القطاعات تتنوع بكل مقومات النمو. كما تحرص مشاريع دبي تميز مستوى هذه الشركات ودعمها مالياً وإدارياً للارتقاء بأدائها وتحقيق عائدات أكبر.

تتولى شركة دبي للاستثمار الصناعي اخلاق شركات جديدة بمفهوم مبتكر، مركزة على نجاحات شركة دبي للاستثمار ورصيدها من مجموعة الشركات التابعة لها. وتعتبر الشركة في المؤسسات التي تتنوع بخدماتها وكيفية من أجل تطويرها والترويج لها وتحقيق أفضل النتائج في المبيعات أو في إدارة أرباح الأسهم.

دبي للاستثمار
نحلم بالإنجاز

محمد عمران: سنكون بين أكبر 10 شركات اتصالات في العالم

هاور: فيصل أبو زعي

■ ما هي العناوين الأساسية لستراتيجية
"اتصالات" في الداخل والخارج؟

تشهد صناعة الاتصالات تغييرات كبيرة داخليا وخارجيا وتطورات تقنية سريعة حتمت علينا أن نعيد التفكير في المرحلة المقبلة. وجرى التوافق على تفريع "اتصالات" إلى ثلاثة قطاعات أساسية تعمل تحت مظلة واحدة، القطاع الأول والأهم هو الاتصالات داخل الإمارات، والثاني هو الخدمات المكملة المرتبطة بخدمات الاتصالات، أما الثالث فهو الذي يهتم بعمليات التوسع الدولي.

في موازاة الهيكلية الجديدة لنشاطنا، درسنا بالطبع التحولات الحاصلة في قطاعي الاتصالات الثابت والنقال وذلك بهدف أن نكون سباقين وأن نتمكن من الاستفادة من الفرص الجديدة. وأعطى مثلاً قطاع الاتصالات الداخلية، حيث يجب الاستعداد لمرحلة مقبلة يتوقع أن تتميز بمناخ من المنافسة ونمو السوق. وهذا المناخ سيؤدي على الأرجح وفي المستقبل القريب إلى خلق شركات أخرى ليس فقط في مجال الهاتف النقال بل في شبكة الهاتف الثابت وخدمات الإنترنت وغيرها من

"اتصالات" مستعدة للمنافسة في الداخل والخارج. والشركة تريد الريادة في استخدام التكنولوجيا الحديثة وتقديم الخدمات الجديدة في كل الأسواق التي تعمل فيها. ومن الواضح أن الشركة أدركت أنها لم تعد وحدها في سوق احتكرته لأكثر من 25 سنة. فاعادت اختراع نفسها من جديد في الداخل وخزجت الى الأسواق الدولية وبنيت لها خريطة تواجد في 15 بلد من ضمنها السعودية والباكستان ومصر. وهي تسعى لتوسيع رقعة هذا التواجد الى امكنة جديدة في المنطقة العربية وآسيا وربما لاحقا الى أوروبا والشرق الأقصى. كلام يقوله بثقة كاملة محمد عمران، رئيس "اتصالات" ومهندس الرؤية الجديدة. انه هادئ هدوء القوة، يملك التفاصيل كما الصورة العامة. يعرف "اتصالات" جيدا كما يعرف السوق والصناعة نفسها، مدرك لما لديه وما يريده. وهو ان تصبح اتصالات بين اكبر 10 شركات مماثلة في العالم. في بلي ملخص لحوار يعرض فيه عمران رؤيته الشاملة للصناعة وتقييمه لاتجاهات سوق الاتصالات، ويتوقف بصورة خاصة عند استراتيجية الشركة الإماراتية للتوسع الجغرافي وتحسين الخدمات والتكيف مع منافحات المنافسة وتعدد المشغلين.

على المزايأ ذاتها من الهاتف الثابت والعكس صحيح. والتطور الحالي يسمح لنا بتحقيق ذلك بل أننا نرى أن بعض الشركات العالمية التي وصلت الهاتف النقال عن الثابت بدأت حالياً تفكر بربطهما مرة أخرى. أما نحن فإن لدينا ميزة تنافسية لأننا موجودون سلفاً في القطاعين وعلينا بالتالي أن نجيب على سؤال: كيف نستطيع أن نعظم الفائدة لنا وللناس؟

■ كيف تسعون إلى ضمان الاحتفاظ بهذه الريادة التكنولوجية؟

أهم شيء أن المنافسة خصوصاً في سوق مفتوحة تعطينا الحافز، فانت أمام تحد يجب أن نتجح فيه وفي النهاية هذا ينعكس إيجاباً على السوق وعليها.

على صعيد العمليات اليومية فإننا في "اتصالات" نطبق مبدأ الريادة في التكنولوجيا والخدمات منذ تأسيس الشركة. لقد عمدنا مثلاً إلى إنشاء وحدات متخصصة لتقديم خدمات متعددة مثل شركة الإيرادات للخدمات البحرية وهي شركة تقدم خدمات مد الكابلات البحرية ومسانبتها ونحن نستخدم شركائنا في الكابلات



البحرية في المنطقة. ونعتقد أنه بالإمكان تطوير هذه الشركة لتقديم خدمات جيدة مثل مد الكابلات البحرية للكهرباء خصوصاً مع وجود استخدامات كثيرة لها في الخليج والمنطقة ككل. نحن نملك المعرفة والخبرة "Know How"، وكنا أطلقنا أول باخرة متخصصة في مد الكابلات في العام 1998 لندوسع نطاق عملها

سوف يساعدنا على تقديم خدمات أكثر لنا.

أما الإنجاز الآخر الذي حققناه فيحصل بغرفة الإمارات للمقاصد الإلكترونية وهي وحدة لإنشاءات سابقاً لتسهيل تقديم خدمات التجوال "GSM Roaming" وتبادل لمعطيات حول استخدامنا من قبل المشتركين بين شبكات اتصالات الهاتف النقال المختلفة. وهذه الوحدة تخدم أكثر من 50 شركة. ولكن بما أنه أصبح في الإمارات أكثر من مشغل لشبكة الهاتف النقال، باتت هناك حاجة لخدمات أكثر في هذا المجال وليس فقط في مجال تبادل لمعطيات إنما أيضاً في المقاصة المالية على اعتبار أن الإمارات مركز مالي، والطلب هو تطوير أداء غرفة الإمارات للمقاصد الإلكترونية بحيث تقدم خدماتها لـ "اتصالات" وشركة النقال التابعة لنا

الخدمات. وعلينا لذلك أن تكون مستعدين وأن تبدأ منذ الآن بتغيير طريقة تفكيرنا وسلوكنا مع هذه التغيرات. ونحن نرى الجواب الأهم في هذا المجال في أن نبهى السباقين في مجال التكنولوجيا للتطورة كما علينا أن نتحلى بحس الابتكار في تصميم المنتجات وتقديمها ونذكر هنا على سبيل المثال ما حدث لسوق الهاتف الثابت الذي وصل إلى نوع من التشبع في قاعدة المشتركين بحيث لم يعد هناك قائمة انتظار waiting list في وقت تزداد فيه هيمنة الهاتف النقال. لذا كان السعي أن نعيد الروح إلى الهاتف الثابت من خلال تطوير نظام الشبكة وتحويلها إلى الكابلات الضوئية All Fiber التي تهدف إلى إيصالها إلى كل منزل خلال السنوات القادمة.

■ وهل يمكن فعلاً وقف تراجع سوق الهاتف الثابت في مقابل انتشار الهاتف النقال؟

بالطبع، فالهاتف هي وسيلة تحقق الاندماج في التكنولوجيا بين المعلومات والاتصالات، وعندما نتكلم عن الإعلامية نتكلم عن التكنولوجيا التفاعلية التي تُسهّل تقديم خدمات جديدة في مجالات الترفيه أو في التعليم أو حتى في الأمور التجارية مثل التسوق المنزلي مع الأخذ بعين الاعتبار أن منطقة الخليج متقلبة جداً للتكنولوجيا الحديثة. وعلى سبيل المثال، باتت دبي

بمخاضة ساحة عرض دائمة لتقديم آخر ما تنتجه شركات التكنولوجيا العالمية للمستهلك حيث يجري في الكثير من الأحيان إطلاق بعض المنتجات الجديدة قبل إطلاقها في الأسواق المتقدمة.

■ يعني ذلك أن ارتفاع نسبة عنصر الشباب في الخليج يؤثر إيجاباً؟

عنصر الشباب مؤثر بالتأكيد، كما أن الناس في المنطقة قابلين

للتطور بسرعة. والسؤال هو كيف يمكن الاستفادة من هذه العناصر وتقديم الأفضل في ظل المنافسة. وبالحديث عن الهاتف النقال داخل الإمارات، لا شك أن استخدام الجيل الثالث (3G) عالمياً لا يزال في حدود متواضعة إذ لا توجد استخدامات جاذبة للناس بشكل كبير. لكن هذا لا يعني أن الوسيط غير جيد بالعكس هو وسيط جيد خصوصاً مع ما يسمى الجيل الثالث والنصف (3.5G)، وهو يوفر سرعات عالية جداً وقد يكون أحياناً بديلاً عن الـ "DSL".

■ أوضح أن هُتمك الأول هو الاحتفاظ بسبق مهم على صعيد تكنولوجيا الاتصالات؟

بالضبط، فنحن نعيش حقبة الربط ما بين المعلومات أو للمتمتعين بالاتصالات والهاتف النقال، ونرى أن الترتيز في المستقبل أن يكون على وسيلة الربط في حد ذاتها بل على الخدمة أو الوظائف للباخرة التي تؤديها، أي أن الأهم من تكنولوجيا الاتصال ستكون الخدمة التي يمكن لوسيلة الاتصال أن تؤديها للمستهلك. لنترض أنني أستخدم الهاتف النقال في الأمور التجارية وعندما أعود إلى المنزل أريد أن أحصل

مستعدون للعمل في مناخ التنافس وستراتيجيةنا الاحتفاظ بالريادة في تكنولوجيا الاتصالات

نعمل على أساس تجاري بدون تدخل حكومي

على خفض تكلفة الخدمة وبالتالي تقديم أسعار أفضل للمستهلكين. فالتكنولوجيا أصبحت أرخص وتوفر في الوقت نفسه مزايا في مجالات عديدة. لذا يمكنك أن تخفض سعر معين وأن تعرض في سعر معين آخر من ضمن نفس الخدمة. لكن خلاصة الأمر هو أن المنافسة السعرية لوحدها وبدون الجودة والتنوع في الخدمة لا تكفي.

■ أي أن السعر لن يكون العنصر الأساسي في تحديد المرحلة المقبلة؟

□ هو عنصر أساسي لكنه إن يكون الوحيد.

■ يلاحظ أن سوق الإمارات وصلت إلى نسبة من التشبع هي الأعلى في المنطقة والعالم، فكيف يمكن الاستمرار في زيادة الإيرادات في ظل هذا التشبع والمنافسة الجديدة؟

□ سوق الإمارات اتزانل تنمو بوتيرة غير عادية، ويجب أن لا ننسى هناك زيادة سريعة في السكان من المواطنين والقيمين إضافة إلى عدد كبير جداً من الزوار. لذلك فإن نتائج السنة أشهر للمنافسة أظهرت نمو في إيرادات "اتصالات" بنسبة 30 في المئة مقارنة مع السنة أشهر الأولى من العام الماضي. وهذا يعني أن النمو مستمر برغم ما يقال عن التشبع، وأنا شخصياً لا أؤمن بالتشبع لأن تعبير التشبع لا يعطي المعنى الصحيح إذا أخذ لوحده، كما أنه يختلف من سوق إلى آخر. لذلك فإنني أركز دوماً أن معظم استخدامات الاتصالات ما زالت حتى الآن هي بين شخص وشخص وجزئها أو نسبة قليلة هي بين شخص وآلة مثلاً الاتصال بين "موبايل" وبين بريد إلكتروني. لكن لا شيء يمنع من خلال التطور التكنولوجي أن يحدث هذا الاتصال وأن يكون هناك عدد أكثر من أجهزة النقال بين سيارتين أو بين سيارة مع مركز أو موقع معين مع مركز، وهذا يعني استخدامات جديدة.

وأخيراً فإنه قد يكون هناك في وقت ما تشبع في عدد الأجهزة لكن لا يعني ذلك أن هناك تشبع في الاستخدام أو مروحة الخدمات. وهذا ما يجعلني أعتقد أن سوق الإمارات يمكنه خلال فترة وجيزة أن يحقق نمواً إضافياً كبيراً.

■ هل أنهيتم الاتفاق مع شركة المشغل الثاني؟

□ نعم، بمعظمه لم يتم التوقيع عليه بعد، لكن هناك عدة نقاط تم تعديدها والاتفاق عليها بيننا ضمن إطار هيئة قانون الاتصالات ن ما زال هناك بعض اللوازم المعينة التي يجب أن تدخل ضمن الرخص.

■ تدفع "اتصالات" رسم استئجار (Royalty) للحكومة، فهل ستبقى النسبة نفسها مع دخول مشغل جديد؟

□ حصلت نقاشات مع الحكومة من خلال الهيئة العليا للاتصالات مفادها أننا نحتاج إلى مراجعة في هذا الموضوع وهناك تقدم من الحكومة في هذا المجال. أعتقد أننا سنحصل إلى حل ترضي نسبة Royalty خصوصاً أن هناك مشغلاً آخر وعندما يدخل هذا الموضوع سيتم الإعلان عنه.

■ ما سيساعد على تعزيز الأرباح؟

□ تتوقع هذا خصوصاً أن هناك خطاً للتوسع.

وشركات النقال الأخرى التي تتعامل معها.

■ هذه الخبرات التي تكونت في المجالات كافة، هل تحاولون تحويلها إلى خدمة يمكن بيعها للشركات ولبقية أطراف السوق؟

□ بالتأكيد، لأن قيمة "اتصالات" الحقيقية هي في الخبرات والمعارف التكنولوجية والتشغيلية والتسويقية التي راكمتها خلال سنوات، وهذا الجانب من نشاط الشركة يهتما تسويقه من خلال جعله تحت إدارة مستقلة تكون مهمتها أن تحقق منه أفضل ناتج مالي وفني.

لكن أهم شكل للإفادة من خبرات اتصالات والتعامل معها كأصول حقيقية هي استراتيجية التوسع الدولي، ولدينا رؤية معينة في اتصالات الإمارات تركز على الإفادة من سمعة دولة الإمارات وعلاقاتنا الإيجابية والودية مع الدول الأخرى كمحور لتسهيل من هذا التوسع لكن مع الاعتماد في الوقت نفسه على جودة الخدمات التي نقدمها في الإمارات والتي تعتبر خدمات نموذجية. ونحن بدأنا توسعنا الدولي في مرحلة أولى بالحصول على رخصة تشغيل تغطي زنجبار ثم توسعت الرخصة لتغطي تنزانيا بأكملها. لكن التوسع الأهم والكبير حصل لاحقاً في السعودية حيث حصلنا مع شركائنا السعوديين على رخصة للهاتف النقال واطلقنا علامة "موبايلي" وحققنا أكبر نجاحاتنا عندما وصل عدد المشتركين إلى نحو 4,5 مليون مشترك في خلال أقل من سنة ونصف. بعداً بدأنا في باكستان والسودان وغرب إفريقيا وأفغانستان ومؤخراً في مصر حيث فازنا بالخصة الثالثة للهاتف النقال. كل هذا ضمن خطة التوسع التي وضعنا اسمها في الأعوام السابقة.

■ المنافسة في السوق الداخلية، هل هي بالدرجة الأولى في الخدمات أم في الأسعار؟

□ السعر عنصر من عناصر المنافسة لكنه ليس العنصر الوحيد سواء عندما نواجه في سوق الإمارات دخول مشغل جديد أو عندما نذهب إلى سوق آخر يوجد فيه منافسون مثل السعودية ومصر وغيرهما. هذا مع العلم أن الأخذ بالتطور التكنولوجي بات اليوم يساعد



السعودية أكبر نجاحاتنا
والهدف في مصر 15 مليون مشترك

نتواجد في 15 سوفاً وندرس
الفرص المتاحة في أسواق جديدة

عدد المشتركين إلى نحو 4,5 مليون مشترك في خلال أقل من سنة ونصف. بعداً بدأنا في باكستان والسودان وغرب إفريقيا وأفغانستان ومؤخراً في مصر حيث فازنا بالخصة الثالثة للهاتف النقال. كل هذا ضمن خطة التوسع التي وضعنا اسمها في الأعوام السابقة.

■ المنافسة في السوق الداخلية، هل هي بالدرجة الأولى في الخدمات أم في الأسعار؟

□ السعر عنصر من عناصر المنافسة لكنه ليس العنصر الوحيد سواء عندما نواجه في سوق الإمارات دخول مشغل جديد أو عندما نذهب إلى سوق آخر يوجد فيه منافسون مثل السعودية ومصر وغيرهما. هذا مع العلم أن الأخذ بالتطور التكنولوجي بات اليوم يساعد

معرض بحرين الطسند

الجديدة للإستثمارات الصناعية



في مرسى البحرين أدركنا الأولويات التي تتركز عليها أرقى الصناعات العالمية في
مواكبة المرحلة الاقتصادية الجديدة فمن هنا . يؤمن خافه البني التحتية التي تنعش
بصانعك وإستثمارك ويعني بكل ما يعبر مستوى الإنتاجية و الأداء



سنعيد الروح إلى الهاتف الثابت عبر تعميم الألياف الضوئية

عائدتنا هفرت 30 في المئة رغم الحديث عن "تشبع السوق"

■ أيضاً للمشغل الآخر سيدفع Royalties وفق جدول معين؟

□ للمشغل الآخر يدفع Royalties لكن في النهاية الأمر سيتم دفع نفس القيمة حسب جدول زمني محدد، حتى الانخفاض لو حصل سيتم حسب جدول زمني محدد. لا ننسى أن حق الامتياز للحكومة يشكل عنصر أساسي من دخل الحكومة

الاتحادية الملكية أيضاً لنسبة كبيرة من "اتصالات" ويجب أن يعالج بطريقة لا تؤثر فيه مشاريع الحكومة الاتحادية التي تعتمد على الدخل من قطاع الاتصالات.

■ موضوع نظام الاستخدام بالصوت لشبكة الإنترنت (Voice Over Internet Protocol) لا يزال ممنوعاً، لكن لا يمكن أن يبقى كذلك مدة طويلة، في حال شرعته الهيئة، هل سيكون لديهم حل؟

□ دائماً نرى بنا حالات تسمى "التكنولوجيا والتقنيات الهادمة" وتؤدي إلى خسائر، لكن عندما ننظر إلى الموضوع بتمعن نرى أنه يمكن الاستفادة من هذه التقنيات إيجابياً أيضاً. مثلاً شركات الاتصالات كان معظم دخلها من الدوائر المؤجرة وعندما وصلت

الإنترنت اعتبرت تهديداً هداماً للنظام السابق. لكن الإنترنت لم تنقص الدخل بل زادت. أهم شيء هو طريقة الاستخدام أو كيف تستطيع أن تقدم نموذجاً "Model" ناجحاً يقدم خدمات أفضل للناس بسعر أقل وأن تبقى تستفيد. لهذا حتى نظام الاستخدام بالصوت للإنترنت (VoIP) يمكن أن يكون عنصراً مساعداً للمرحلة المقبلة علينا بالتالي أن نستفيد منه بطريقة أفضل. بمعنى آخر لا يمكنك مها محاولة أن تقف في وجه تيار التطور التكنولوجي والأفضل لذلك أن تسعى للتخالف معه واستفادته لتحقيق فوائد للجميع.

لكن النظام كما تعلمون ممنوع في الإمارات والعديد من الدول، لأن الجميع في انتظار التوصل إلى وضع نموذج عمل "Model" معين يمكن أن يوفق بينه وبين الظروف القائمة. لأن دخول نظام الصوت سيحدث منذ اليوم الأول تغييرات ولا بد بالتالي من معالجة هذا الأمر أولاً من الهيئات الناطمة لسوق الاتصالات. لكني أرى أننا وخلال فترة وجيزة سنشهد بداية إدخال لتطبيقات الصوت في استخدامات تكون مفيدة للناس ولنا.

■ أي أنكم مستعدون لهذا التطور وإدخاله كجزء من خدماتكم؟

□ التكنولوجيا موجودة وهي ستوسع أقدامها. ونحن نستخدمها داخلياً في شبكاتنا. وعندما ترى أن من الممكن لهذه التكنولوجيا أن تحقق لك انتشاراً أكبر بتكاليف أقل وطبعاً مقابل سعر أقل للمستهلك فإن المسألة ستصبح كيف استطاع أن أضع هذه العناصر ضمن معادلة تحقق فوائد أفضل لي وللناس.

■ هل في المتوقع أن تنظم الهيئة هذا الموضوع قريباً؟

□ في المتوقع أن تنظم الهيئة كما أننا سنتعاون كممثلين مع الهيئة لنأتي بنموذج تشغيل معين يساعدنا جميعاً.

■ انتقلتم كما يبدو إلى الجيل القادم من أنظمة الشبكات (Next generation network)؟

□ انتقلنا في بعض الأماكن واستحوّل شبكات الثابت والموبييل إلى IP Based أو ما يسمى بالجيل الرابع أو Mixed generation mobile الذي يوجد نقاش عليه وهو IP Based. والمؤكد هو أن كافة التقنيات الجديدة ستكون IP Based سواء Voice أو data أو Video. أما نحن فبدأنا بالفعل الانتقال إلى Next Generation Network وهناك بعض أجزاء من الشبكة تعمل بهذا النظام. لكن كيف أصل إلى الناس وهل بالأسلاك النحاسية (Copper) أم الألياف الضوئية (Fiber) أو بالنظام اللاسلكي (Wireless) وهو نظام الـ 3G أو الموبايل. طبعاً الطريقة ستكون عبر الألياف أو أنظمة اللاسلكي.

■ هناك كلام كثير عن 3G لكنها غير مطبقة إلا على نطاق محدود حتى في الغرب، فما هو السبب، هل هو عدم وجود طلب أو أن المشغلين لم يجدوا بعد طريقة لإيصالها إلى الناس بسعر معقول؟

□ تكاليف الـ 3G عالية حتى الآن ولا يزال هناك تطور كبير في 3G قد يصل بسرعة التحميل إلى 8 Mege Bit بالثانية على جهاز محمول. لكن الناس لا يهتم



RAYMOND WEIL
GENEVE

المحور الثاني، المناطق المحيطة سواء كان في آسيا أو إفريقيا، نحن بدأنا في آسيا من انفتاحنا إلى غرب إفريقيا حيث نملك 50 في المائة من اشتراكات تليكوم المالكه لحصص أغلبية في شركات مشغلة في 7 دول وهناك نمو جيد. في شهر يوليو كنت في ساحل العاج عند إطلاق الشركة الجديدة "MOOV" وهذا الاسم الذي سيستخدم في غرب إفريقيا كلها. خلال فترة قصيرة وصلنا إلى حدود 400 ألف وهناك نمو متوقع كبير في إفريقيا.

هذه منطقة. أما المنطقة الأخرى، فنحن بدأنا في باكستان حيث تملكنا في 2005 نسبة 26 في المئة من شركة الباكستان للاتصالات ومن ثم حصلنا في 2006 على رخصة للهاتف النقال في أفغانستان، هذا ما ساعدنا أن نفكر في المناطق الآسيوية خاصة في البلدان التي تضم عمالة كبيرة، كيف نستطيع أن نقدم خدمة مترابطة معهم.

المحور الثالث هو أماكن أخرى نجد فيها فرصة قد تكون في أوروبا أو في الشرق الأقصى، **■** هل صدمتم ميزانية معدة للتوسع الدولي خلال السنوات الخمس المقبلة؟

□ صعب جداً أن ترصد رقماً معيناً بالفرص تختلف من مكان إلى آخر. الفرص بعضها ممكن أن تأخذها بالتمويل الذاتي من قبل الشركة نفسها. ونحن لدينا لجنة للاستثمار في مجال الاتصالات فهي التي تحدد مجالات الدخول. اتصالات تعمل في سوق ديناميكي بشكل كبير جداً لا يمكن أن يكون عندك توقع محدد لخمس سنوات، هناك تطور تكنولوجي يجب التعامل معه أو لا بأول وهناك أيضاً فرص تختلف بين وقت وآخر.

■ ما هو إجمالي الاستثمار الخارجي حتى الآن؟
□ الاستثمار يأتي بعده التمويل وليس كل نقدي من شركتنا لذا هو محدود 4,5 مليار دولار مباشر وهناك قسم كبير غير مباشر من خلال سندات دين وضمانات. **■** في موضوع التوسع بحكي انكم تدفعون أكثر بكثير من الشركات الأخرى للحصول على رخص جديدة أو لتملك حصص في شركات قائمة، خاصة في مصر وباكستان، هل لديهم فلسفة معينة في هذا الموضوع أو هذا موضوع استراتيجي بالنسبة لكم، أي تسمعون إلى المكسب حتى لو دفعتم علاوة كبيرة؟

□ مصر فيها نمو اقتصادي جيد وتوقعات بان يتسارع هذا النمو في السنوات المقبلة. كما لا زالت نسبة مستخدمين الاتصالات فيها متدنية في 20 في المئة مقارنة مع دول مشابهة في مستوى الدخل لذا فهذه نسبة قليلة وتشير إلى وجود طاقة كبيرة لنمو السوق. نحن ريثينا لمصر لها عدة وجوه، أولاً، لا شك أن دخولنا إلى مصر دخول استراتيجي، فمن خلال وجودنا في أكثر من دولة عربية نستطيع أن نقدم خدمات مترابطة متكاملة يمكننا من تحقيق عائد أفضل على هذا الاستثمار.

ثانياً نعتقد أنه بدخولنا إلى مصر وتقديم خدمات متميزة في الجودة والتكاليف والتوسع نستطيع أن يكون لنا حصة جيدة من هذا السوق الواعد. وأعلننا أن هدفنا

السرعة بل الخدمة التي يمكن الحصول عليها عبر هذه التكنولوجيا والسعر. التحدي هو في استخدام السرعة والسعة العالية لـ (3G) في تقديم خدمات جديدة يريدها الناس.

■ هل تتوقعون قريباً دخول مشغل ثالث علماً أن منظمة التجارة العالمية منحت الإمارات إعفاءً من هذا الأمر حتى العام 2015. فهل سيتم الانتظار حتى ذلك التاريخ؟

□ قد يكون هناك اتفاقيات لكنني لا أعرف لهاية متى، هناك كلام أنها للعام 2012 أو 2015. لكن من وجهة نظر شخص يعمل في قطاع

الاتصالات أعني أن السوق سيفتح في مجالات معينة قبل ذلك، لكن مخي، هذا موضوع يعتمد على التنظيم وعلى المفاوضات. العالم متغير بشكل سريع جداً والإمارات سباقة في أنها تقدم أو تفتح أسواقها للخدمات والزبائ الجديدة.

■ أي انكم تعملون وتبنيون حساباتكم على أساس أن السوق ستكون مفتوحة؟
□ بالتأكيد.

■ موضوع التوسع الدولي، انت الآن في 14 سوقاً. فما هي أهدافكم البعيدة في هذا المجال؟

□ العملية ليست كلها في يدنا هي مرتبطة بفرص قد تكون موجودة في مكان وغير موجودة في مكان آخر. نحن نعتقد بضرورة التعامل مع السوق عبر قسمته إلى محاور. المحور الأول هو المنطقة العربية وهي في اعتقادنا الأساس لأننا نعرفها جيداً وملك فيها علاقات جيدة مع الجهات المختصة أو العاملة في مجال الاتصالات. عند النظر إلى هذا المحور نجد أنه لا زالت هناك فرص قائمة. فالجزائر مثلاً أعلنت أنها ستقوم بخصخصة جزء من سوق الاتصالات لذلك أريدنا لهم اهتماماً بالشراكة. نسمع أيضاً بين مدة ومدة أن ليبيا سوف تفتح السوق

وقد أريدنا الرغبة في الشراكة. اليمن بدوره سوق قريب ومهم لكنّه سوق متقلب، وفي سوريا سيرخص لجهة جديدة في العام 2007 وقد أريدنا رغبنا

الدخول إلى ذلك السوق. كما أن لدينا رغبة دائمة للدخول إلى العراق لكن الوضع غير مناسب الآن ونأمل أن تهدأ الأمور هناك حتى نتمكن من الدخول فنحن نملك علاقات جيدة جداً مع الجميع.

■ دخلتم في المنافسة بتونس على "تونس تليكوم"؟
□ نعم نحن هنا في المنافسة لكننا لم نوافق بعطائنا.

لكن هناك شركات قائمة ممكن أن تبيع ويمكن أن يحصل تحالف معها ونحن نرحب بذلك. وعندما ننظر إلى الأمور من هذه الناحية نجد أنها إيجابية بشكل جيد، هذا هو المحور الأول.

3 محاور للتوسع:

* الدول العربية مثل الجزائر، لبنان،

سوريا، اليمن والعراق

* المناطق المحيطة في أفريقيا وآسيا

* دول أوروبا والشرق الأقصى

الإنترنت الصوتي ثورة لا يمكن وقفها لكن يمكن تنظيمها وتعميم فوائدها على المستخدمين وعلى شركات الاتصالات

الدخول إلى ذلك السوق. كما أن لدينا رغبة دائمة للدخول إلى العراق لكن الوضع غير مناسب الآن ونأمل أن تهدأ الأمور هناك حتى نتمكن من الدخول فنحن نملك علاقات جيدة جداً مع الجميع.

■ دخلتم في المنافسة بتونس على "تونس تليكوم"؟
□ نعم نحن هنا في المنافسة لكننا لم نوافق بعطائنا.

لكن هناك شركات قائمة ممكن أن تبيع ويمكن أن يحصل تحالف معها ونحن نرحب بذلك. وعندما ننظر إلى الأمور من هذه الناحية نجد أنها إيجابية بشكل جيد، هذا هو المحور الأول.



□ هذا هو الخط ونحن قلنا سابقاً لعشر الأوائل

أو ما يقارب.

■ ماذا يتطلب هذا الموضوع من ناحية حجم الشركة والمشتريين والإيرادات والأرباح؟
□ اعتقد أن الإمارات أظهرت عدة نماذج ناجحة في عدة مجالات. أولاً نحن في الإمارات دولة صغيرة لكن لدينا طموحات كبيرة، وتعلمنا الإدارة من الشيخ زايد وقد حققت هذه الإرادة شيء كبير جداً في فترة وجيزة. فالإمارات حالياً ثاني دولة من حيث حجم الناتج المحلي في المنطقة العربية والأهم من ذلك أن أكثر من 60 في المئة من هذا الناتج مصدره غير نفطي. وبرغم أن هناك دول لديها مقومات أكثر للخدمات فإن الإمارات أثبتت أنها أفضل. التحول الذي حصل في الإمارات كان كبير جداً وأثراً من الواكبين له. الثمن الذي حصل في دبي بفضل الشيخ محمد بن راشد تحقق بالرغم أن البعض قد يشير إلى عدم وجود الطقوس المناسب. لكن الناس يأتون في الصيف للسباحة بسبب وجود الإرادة والعمل والابتكار. كل هذه العناصر تعطي حافز للوصول. في الإمارات هناك شركات عالمية مثل "طيران الإمارات" و"موانئ دبي العالمية" التي استطاعت أن تكون من الأوائل في العالم. و"تصالات" هي أيضاً نموذج في مجال عملها.

■ أنتم الآن شركة دولية تعمل في مناهضة لكن كنتم حتى لفترة وجيزة في شركة الاتصالات الوحيدة التي تملك الحكومة الأغلبية فيها. كيف استطعتم تجاوز الطابع الحكومي واكتساب القدرة على المنافسة في الخارج؟

□ التحول في الإمارات أسهل من الأماكن الأخرى، نحن نقوم على أسس تجارية بحتة والحكومة تملك جزء مهم من الشركة لكنها لا تتدخل في طريقة عملنا اليومية ولا تتدخل في الأنظمة التي نستخدمها أو الخدمات التي نقدمها. المهم أن نحقق أهدافها التنموية وأن نقدم خدمات جيدة في كافة أنحاء الدولة ونحقق لها عائد جيد. في الأساس الموجود في اتصالات هو أساس تجاري بحت منذ البداية فلا نلتزم بقانون حكومي، حتى أنظمة الموظفين هي أنظمة دولية منذ البداية.

■ نحن في نفس الوقت لدينا استشاريين من الشركات العالمية المتخصصة في مجالات محددة كي يساعدنا أن نسرع من عملية التحول.

■ الشركات الخابرة في الخارج متى سيمكنها المساهمة بشكل واضح في ميزانية الأرباح المجمعة للشركة؟

□ الاستثمار في مجال الاتصالات هو استثمار طويل المدى فلا نحقق الأرباح خلال سنتين أو ثلاثة. أولاً شركة نحن نملأ فيها كانت "رائتل" في زنجبار وهي أول تحقيق أرباحاً وتوسعها، وفي الباكستان الشركة توزع أرباحاً لكنها شركة قائمة. أما في السعودية فيمكن أن نصل إلى نقطة التوازن breakeven بعد ثلاث سنوات وبعدها تبدأ مرحلة تحقيق الأرباح. وهذا مع العلم أن الفصل الأول شهد تسجيل ربح وهناك ربح متوقع في نهاية العام لكن لأن يتم توزيع أرباح لأن الشركة ما زالت تحتاج إلى تمويل. ■

هوان يكون لنا خلال ثلاثة سنوات ما يقارب الـ 10 مليون مشترك

■ لكن ما هو حجم السوق المصرية حالياً؟
□ نحو 15 مليوناً.

■ تتوقعون تطوراً مماثلاً في السوق؟
□ إذا وصلنا في مصر خلال 3

إلى 5 سنوات القادمة إن يرتفع معدل الاختراق أو الانتشار في السوق إلى حوالي 50 في المئة وهذا واردة، وإذا أخذنا في الاعتبار أن مصر فيها 80 مليون نسمة فإننا نتكلم عنها عن سوق بحجم 40 مليون مستخدم وعن نصيب لـ "اتصالات" قد يصل إلى 10-15 مليون. طبعاً هذه العملية تحتاج إلى استراتيجيات خاصة وجهود كبير في مجالات عديدة لكن نحن نملك عناصر النجاح.

■ الموضوع الباكستاني، هناك منافسة كبيرة في هذا السوق من 14 مشغل، أين ستكون امكانات النمو؟

□ باكستان في المرحلة الأولى من التطور. وفي الأول كنا غير مرتاحين للسعر الذي تقدمنا به لكن الآن لدينا حماس كبير لهذا السوق. لا شك أنه هناك نمو كبير في هذا البلد ونحن قررنا الدخول بقوة مؤخراً وتم للتعاقد مع شركة لتوسعة الشبكة ونأمل بالانتهاء خلال سنتين. لذا ستكون مشغلاً فاعلاً جداً في باكستان، هذا طبعاً للموبايل.

■ هل وضعت هدفاً لتصبحوا من شركات الاتصالات العشر الأوائل في العالم؟

تقدر تكاليف خطة التوسع بنحو 4,5 مليارات دولار

المنافسة السريعة من دون الجودة والتنوع في الخدمة، لا تكفي

Gorgeous فريد يُميّزك



عندما يلتقي الإبداع مع الجودة والذاتي مع التميز، نخرج جاكوار كاملة متكاملة بهيكل ألين وتكنولوجيا
وتصميم يتميز بالماصرة من الداخل والفرادة من الخارج، ويأداء متفوق ممرز بتكنولوجيا متطورة.
التناغم، الشغف والحيوية يتم جاكوار الراسخة، إلى مثل يتحدث عن تميزك.



JAGUAR

متحدثاً عن خيارات التوسع والتحديات

وليد البراهيم لا حدود لـ mbc

حاوره فيصل أبو زكي

من محطة منوعات في العام 1991 إلى خمس محطات تلفزيونية ومحطتي راديو في 2006، هكذا تطوّرت "أم بي سي" (mbc) التي باتت إحدى أكبر المحطات التلفزيونية والعلامات التجارية في العالم العربي تتواصل مع أكثر من 200 مليون عربي، مخرقة الحواجز ومقربة المسافات.

إلى أين ستذهب (mbc)؟ هل ستطلق المزيد من المحطات؟ هل ستكون هذه المحطات بالعربية فقط أم بلغات أخرى؟ هل ستطرح الشركة أسهمها للاكتتاب العام قريباً؟

هذه الأسئلة وغيرها يجيب عليها رئيس مجموعة (mbc) الشيخ وليد البراهيم، في حديث شامل لـ "الاقتصاد والأعمال"، وهنا الحوار:

■ أين أنتم اليوم في (mbc) بعد انقضاء أكثر من 15 عاماً على تأسيس محطتكم الأولى؟
□ عندما اجتمعنا في لندن لتأسيس (mbc) كنا أمام تجربة جديدة بالكامل، فالإعلام العربي آنذاك كان مقتصرًا على المحطات الحكومية التي تبت أرضياً، لم يكن هناك خبرات عربية ولا تجارب كثيرة في البث الفضائي الذي بات من الممكن استقباله في كل منزل عربي من دون الحاجة لإن مسبق من الحكومات. كما لم يكن هناك تلفزيونات تجارية مملوكة من القطاع الخاص. في لندن، تمكنا من بناء فريق متجانس من الخبرات العربية والأجنبية، طوّرتنا من خلاله تجربة جديدة وأساساً قوية لهوية الـ (mbc).

■ انتقالكم إلى دبي كان نقطة تحول؟
□ انتقلنا إلى دبي كان له أسباب عديدة بالطبع السبب الاقتصادي كان رئيسياً، في لندن





عمرو موسى يسلم الدرع الشيخ البراهيم

فارس الاعلام العربي

محتمت اللجنة المنظمة للمنتقى المختجين العرب الثالث لأعمال التلفزيون الشيخ ولید البراهيم درع فارس الاعلام العربي للعام 2006. وقسم البراهيم الدرع في مقر جامعة الدول العربية في القاهرة ومن أمينها العام عمرو موسى.

وجهاء اختيار البراهيم تقديرًا لتجربته في تأسيس أول قناة عربية فضائية خاصة ولريادة mbc في صناعة التلفزيون للجاني، والدور الذي لعبته في ربط الشعوب العربية أبنما وجدوا وتعزيز قدرتها على التواصل.

وفي كلمته خلال حفل التكريم، قال البراهيم: "ولدت mbc، وولد معها التلفزيون العربي، تلك اللحظة غيرت عالمنا التلفزيوني وغيّرت حياتنا كعرب، فسقطت الجدران الفاصلة بيننا وبلغت الحدود بين العرب في كل مكان mbc ومعها مؤسسات الإعلام العربي الأخرى فُتحت للعالم العربي وجعلته قرية لأول مرة، فزُربت الساعات والهجمات والطروحات وبعثت العرب في الغربة بوطنهم الأم، نحن مع السلم الاجتماعي، وضد نشر الكراهية، ومع الدفاع عن قضايانا الكبرى، ومعاربة العوان، والوقوف إلى صف المواطن العربي في حقوه".

■ بدأت محطة واحدة (mbet) وأصبح لديك الآن 5 محطات. هل تعتزمون زيادة عدد هذه المحطات أم التمتع أكثر في كل واحدة منها؟

■ لدينا خمس محطات وإذا عاينا راديو ومشروعان جديان قيد التحضير. نحن نذكر بالتوسع بالاتجاهين أي من حيث عدد المحطات ومن حيث تطوير وتمتع المحطات الحالية. مثلاً، قناة "العربية" أصبحت علامة تجارية قائمة بذاتها وتحتل موقعا ريادة بين المحطات الإخبارية العربية. ويمكن من خلالها تقديم منتجات جديدة. كما نتحدث مع بعض المحطات للشهرة لخلق منتجات خاصة بها

أصبحنا نجيد صناعة التلفزيون بكافة جوانبه، لا سيما صناعة المحتوى، الذي يمكن أن يلبي حاجات المحطات للشهرة أو المادية بأية لغة كانت. ونفكر بإطلاق منتجات في لغات أخرى مثل الفارسية والتركية. وعندما أتحدث عن التوسع، لا يقتصر ذلك على النطقة

اكتسبنا خبرات مهمة وأصبح لدينا فريق عمل من ذوي الخبرات، لا سيما العرب منهم والذين كانت لديهم رغبة في العودة إلى العالم العربي ونقل خبراتهم إلى الجيل الجديد.

ومن الأسباب الرئيسية لقرار الانتقال إلى العالم العربي أيضاً، الرغبة في التوسع فعندما بدأنا التفكير بإنشاء محطات جديدة، وجدنا أن القيام بذلك من لندن يتطلب استثمارات كبيرة نظراً لارتفاع كلفة العمل هناك. لذا بدأنا البحث عن مقر لنا في إحدى العواصم العربية، فدرسنا خيارات عدة، مثل الأردن ولبنان ومصر والبحرين والإمارات. وبعد بحث ودراسة اخترنا دبي ولا بد هنا من التنويه بالجهود التي بذلها الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم وفريق العمل لعني آنذاك لتسهيل مهمتنا انتقالنا إلى دبي.

■ جرى الحديث مؤخراً عن انكم تدرسون إمكانية طرح أسهم mbc للاكتتاب العام؟ هل أنتم فعلاً بهذا الصدد؟

■ نعم فكّرنا في هذا الأمر، وما دفعنا إلى هذا التفكير كان في البداية الرغبة للتزايده التي كان يريدها عدد من المستثمرين من الأفراد والمؤسسات بأن يصبحوا شركاء في ما نقوم به. وربما كان لوجة صعود أسعار الأسهم في أسواق المنطقة دور في إعطاء هذا الموضوع أهمية متزايدة.

لكننا فكرنا بالموضوع من زاوية مختلفة. أردنا دراسة خيارنا للمستقبل وما يجب أن نغلقه لتحقيق أهدافنا، للبناء على ما حققناه وتنمية أعمالنا وموقعنا في السوق. لذا دعونا نلج بعض المصافير الاستثمارية العالية مثل "فولكسفاغن ساكس" و"ميريل لينش" و"مورغن ستانلي" للدخول في نقاش معها. استتجنا منها أموراً عدة كان أهمها أن mbc أصبحت علامة تجارية (brand name) قوية في أذهان الملايين، تملك خبرات مهمة يمكن

استخدامها لإطلاق وإنجاح منتجات جديدة. أي أننا نملك كافة العناصر المطلوبة لإطلاق المحطات أو المنتجات الجديدة على

ندرس طرح أسهم mbc للاكتتاب العام، ولكننا غير مستعجلين

سبيل المثال، ودفعها إلى الصدارة بسرعة قياسية. وهذا ما حصل معنا مؤخراً في قناة "العربية" حين قررنا التوسع في النخبة الاقتصادية حيث تمكنا من التفتح حتى على المحطات المتخصصة خلال فترة أقصر بكثير مما كنا نعتقد في البداية.

■ من أخطرتم من هذه المؤسسات ليكون مستشارك المالي؟ وهل توصلتم إلى استنتاجات محددة؟
■ اخترنا "مورغن ستانلي" الذي يملك فريقاً مميزاً ومختصاً في صناعة الإعلام ولديه نظرة إيجابية للمنطقة ولصناعة الإعلام فيها. ولم يز "مورغن ستانلي" أن الـ IPO ضرورة حتمية في الوقت الحاضر.

الطبع لا تزال عملية التقييم والدراسة في بدايتها ولسنا مستعجلين من أمرنا. فوضعنا المالي جيد وموقع محطاتنا في السوق قوي، ونحقق نمواً كبيراً. نريد أن نأخذ الوقت الكافي لتحديد الخبرات المتاحة لنا والتعمق بكل خيار حتى نتكمن من تشكيل رؤيتنا المستقبل.

العربية فقط، بل على بلدان أخرى محيطة بها. الأبواب مفتوحة أمامنا، وليس هناك من حدود للتوسع.

■ ما هي المعايير التي تعتمدونها لإطلاق محطات أو منتجات جديدة؟

□ أي توسع سيكون مرتبطاً بالجدوى المالية. ونحن نفوس أي مشروع جديد مع شركائنا التجاريين المالكين لحق بيع الإعلانات، ونناقش معهم تقييمهم لرد فعل السوق وتأخذ التزامات مسبقاً. كما نختبر المنتجات الجديدة من خلال محطاتنا القائمة قبل تحويلها إلى محطات جديدة. وهذا ما فعلناه مع mbc2 التي بدأنا اختبارها أولاً على mbc1 لتحديد رد فعل المشاهدين ونوع الشريحة التي سنستقطبها منهم، بناءً على المعلومات التي نحصل عليها من هذا الاختبار وعلى وجهة نظر فريق البيع نتخذ قراراً نهائياً.

■ هناك حديث دائم عن الحاجة لإطلاق قناة إخبارية باللغة الانكليزية لنقل وجهة النظر العربية إلى الغرب، وقد

أطلقت "الجزيرة" محطة بالإنجليزية مؤخراً، هل هذه من المشاريع التي تدرسونها؟

■ هذا بمثابة حلم بالنسبة لي، تحقيقه يجعلني أسعد إنسان على الأرض. لكن السؤال المهم هو هل هذا المشروع مجد مالياً على الأمد البعيد؟ هذه ليست مسألة عاطفية. لو نظرنا مثلاً إلى CNN لوجدنا أنها لا تجني الأرباح من بثها العملي لا سيما إلى منطقتنا، حقلت CNN نجاحاً عالمياً كبيراً نتيجة تغطيتها المباشرة لحرب الخليج الأولى، وهي أرادت أن تحافظ على هذه المكاسب وأن تبقى الأولى في تغطية الأحداث العالمية والتحدث إلى القاديين. لذا أبتت بثها إلى المنطقة مفتوحاً على الرغم من أنه مشفر في أميركا وأوروبا. لدى CNN رؤية عالمية.

■ هل انطلاق المحطات الخاصة وتوسيع سوق الإعلان يعني أن الإعلام، لا سيما المرئي منه، بدأ يعتمد بنسبة أقل على الدعم الحكومي؟

□ من الناحية المالية أعتقد أن الإعلام الخاص أصبح مستقلاً. وتزال هناك

صناعة الإعلام في المنطقة تشهد تحالفات واتحادات

الدعم الحكومي يجعل المنافسة غير عادلة المستقبل للمحطات الخاصة

إمكانية كبيرة لتحقيق إيرادات إضافية في حال ارتفاع الإنفاق الإعلاني في المنطقة إلى مستويات قريبة من تلك الموجودة في بلدان نامية مثل قبرص وتركيا وإسرائيل، وليس بالضرورة كما في أميركا وأوروبا. ففعل الإنفاق الإعلاني للرد في البلدان العربية لا يزال بعيداً جداً عما هو عليه في الأسواق المتقدمة مثل أميركا وأوروبا واليابان. ولكن هناك تطوراً في هذا المجال، وإيراداتنا من الإعلان زادت بشكل سريع في الأعوام الأخيرة.

■ لماذا لا يزال الإنفاق الإعلاني منخفضاً في الخليج مثلاً حيث الدخل الفردي هو بين الأعلى في العالم؟

□ بشكل عام، الشركات في المنطقة لا تستثمر ما فيه الكفاية لترويج منتجاتها وتطوير علاماتها التجارية (brands) مقارنة بما يحصل في الأسواق الرئيسية. لكن هناك أسباباً أخرى منها الافتقار إلى الوسائل الفعالة لقياس الانتشار في الإعلام المرئي والسمعي والمكتوب. بالنسبة للتلفزيون، نسعى جاهدين مع كافة الأطراف المعنية لإيجاد حلول تؤدي إلى توفير معلومات شفافة وشاملة عن مستوى وأنماط المشاهدة والتوزيع. نسمى لتأسيس شركة متخصصة في هذا المجال يمكن أن يشارك فيها الجميع بمن فيهم شركاء عالميون. ونحن مستعدون للاستثمار في هذا المشروع. ولأننا بحاجة للمعلومات الدقيقة ليس فقط لتوفيرها لشركات الإعلان بل لدراسة أنماط المشاهدة وردود فعل المشاهدين على برامجنا ومنتجاتنا.

■ الآن جميع محطاتكم مجانية، هل تفكرون بالتحويل إلى التشفير ووضع رسوم اشتراك على المشاهدة؟

□ سيبقى تركيزنا الأساسي على نموذج التلفزيون المجاني (Free to Air)، لكن هذا لا يعني أننا غير قادرين على إطلاق محطات مشفرة إذا وجدنا جدوى من ذلك. ■ ما هو تقييمكم لتجربة المحطات المشفرة في المنطقة، ألم يكن هناك مغالاة في تقييم حجم السوق عند إطلاق هذه المحطات؟

□ أعتقد أنه كان هناك بعض المبالغة في ذلك الوقت، لكن أظن أن النظرة إلى السوق أصبحت أكثر واقعية اليوم، وبات لهذا النموذج من المحطات فرصة أفضل للنمو من السابق. هذه الصناعة كغيرها تمر بمرحلة تسبق استقرار السوق.

■ المنطقة أصبحت مشبعة بالقنوات المجانية التي نرى منها المزيد كل اليوم. وأعتقد أن النظام المشفر سوف يكون له حصة أكبر من السوق في المستقبل. وأن ازدياد المنافسة سيؤدي في نهاية الأمر إلى عدد أقل من المحطات المجانية القائمة على المنافسة وعدد أكبر من الأقنية المشفرة.

■ هل تريدون أن تطبقوا النظام المجاني والنظام المزمع في الوقت نفسه؟

□ نستطيع أن نوفر أقنية مشفرة، لكن تركيزنا في الوقت الحاضر هو على التلفزيون المجاني، والأولوية لدينا هي لتطوير المستوى الذي هو الأساس. فعندما نستطيع التفرغ في هذا المجال من الممكن تزيد المشاهد بالبرامج التي يريدونها بآية من الطريقتين.

■ نشهد تكارراً سريعاً للأقنية الفضائية الجديدة،



بنك يونيكورن للاستثمار ش.م.ب. (مقفلة)

الميزانية

٢٠ سبتمبر ٢٠٠٦

| ٢١ ديسمبر
٢٠٠٥ | ٣٠ سبتمبر
٢٠٠٦ | |
|------------------------------|------------------------------|---------------------------------|
| بآلاف الدولارات
الأمريكية | بآلاف الدولارات
الأمريكية | |
| ٨,٧٤ | ٦,٥٦٨ | الوجوهات |
| - | ٢٦,٨٠٣ | تقد وأوصدة لدى البنوك |
| ٥١,٧٢٩ | ١٣٥,٢٢١ | مبالغ مستحقة لغير البنوك |
| ٢١,٣٨٨ | ١٢٤,٨١٦ | مبالغ مستحقة من مؤسسات مالية |
| ٥٤,٥٠٦ | ٢,٧٠٥ | استثمارات |
| ٢,٨٨٢ | ٣,١٧٨ | موجودات أخرى |
| | | موجودات ثابتة |
| ١٤٩,٣٨٩ | ٢٩٩,١٩١ | مجموع الموجودات |
| | | الطلوبات وحقوق المساهمين |
| ١٨,٧٢٩ | ٢٨,٧٥٥ | الطلوبات |
| ١٢٠,٦٥٠ | ٢٧٠,٤٣٦ | حقوق المساهمين |
| ١٤٩,٣٨٩ | ٢٩٩,١٩١ | مجموع المطلوبات وحقوق المساهمين |

قائمة الدخل

لفترة التسعة أشهر المنتهية في ٢٠ سبتمبر ٢٠٠٦

| ٢٠ سبتمبر ٢٠٠٥ | ٣٠ سبتمبر ٢٠٠٦ | |
|------------------------------|------------------------------|---------------------------------------|
| بآلاف
الدولارات الأمريكية | بآلاف
الدولارات الأمريكية | |
| ١٦,٠٧٥ | ١٦,١٨٥ | أرباح الاسشارة والتوظيف |
| ١,١١٢ | ٤,٨٤٠ | دخل من مؤسسات مالية |
| - | ٢٩,١٠٢ | مكسب من بيع استثمارات |
| - | ١٩,٩١٠ | مكسب غير محقق لاستثمارات مدرجة |
| ١,١٩١ | ٤,٠٧٦ | بالقيمة العادلة ضمن قائمة الدخل |
| ١٨,٣٧٩ | ٦١,١١٣ | دخل آخر |
| ١٠,٨٨٤ | ١٨,٧٠٣ | إجمالي الدخل |
| ٧,٦٧١ | ١٠,٨٤٧ | تكاليف الموظفين |
| ١٨,٦٥٥ | ٢٩,٢٤٠ | مصرفات تشغيلية أخرى |
| (٢٧٦) | ٣٤,٨٧٣ | إجمالي المصروفات |
| - | ٢٩ | صافي ربح (خسارة) الفترة |
| - | ٢٩ | صافي السهم في الأرباح - سنوات أمريكية |

لقد تم اعتماد إصدار هذه القوائم المالية المرحلية المختصرة من قبل مجلس الإدارة في ٧ نوفمبر ٢٠٠٦ وتم توقيعها نيابة عنهم من قبل:

حسب أوقات الذروة (Prime Time) فيها، لاسيما بالنسبة إلى أميركا وأوروبا وأستراليا، ومنذ ثلاثة أشهر افتتحت قناة mbc شمال أفريقيا والتي ستبث برامجها إلى مشاهديها في تلك المنطقة وفق موافقتها. بالطبع لا يمكن إنتاج وبث برامج مخصصة لكل بلد عربي، ما يمكننا عمله في المستقبل هو إنشاء محطات أرضية شقيقة (Affiliated) عندما تسمح القوانين بذلك، يمكن لهذه المحطات أن تبث بعض برامجنا إضافة إلى برامج موجهة للسوق المحلية. ومثل هذا النظام معمول به في الولايات المتحدة الأمريكية، حيث هناك ثلاث من المحطات المحلية المرتبطة بالشبكات الرئيسية مثل ABC و NBC و CBC.

ونحن نبحث حالياً مع بعض الدول للحصول على تراخيص محلية. وهذا ما نفعله في الراديو حالياً عبر MBC-FM حيث الخدمة في جده مختلفة عما في الطهران، فهناك كل يوم بين أربع وخمس ساعات من البث المحلي. ■ هل نشؤون إطلاق منتجات جديدة من خلال "العربية"؟

■ بالتأكيد، لكننا لم نحدد بعد الطبيعة والمواصفات النهائية للمنتجات الجديدة، ما ندرسه حالياً هو إمكانية إطلاق قناة اقتصادية مشفرة.

■ ماذا عن المنافسة مع "الجزيرة"؟

■ هناك اختلاف بين الجزيرة و mbc. نحن كنا أول من بدأ فكرة التلفزيون المجاني المتنوع والبث الفضائي للعالم العربي. "الجزيرة" انطلقت كقناة إخبارية ونحن أطلقنا بعدها "العربية" التي لم تكن نسخة عن "الجزيرة"، بل لـ "العربية" طابعها الخاص. لكن لكل محطة من محطاتنا منافسون في السوق، لكن الأبحاث تظهر تقدمنا في المنافسة.

■ إلى أين تذهب مجموعة mbc وكيف تريدون أن تكون الشركة بعد 10 سنوات؟

■ أصعب شيء بالنسبة لـ mbc أنها كانت، منذ البداية، الأولى في صناعتها. لم يكن هناك نموذج نتبعه أو نتعلم منه، نحن فتحنا الطريق أمام الآخرين، الآن نتطلع للفوز في الأسواق الدولية وكذلك لتغطية سوقنا، والمشكلة ليست في المنافسة وعدد المحطات الموجودة، فسوقنا ثنائي من عدم الاستقرار أحياناً. كذلك هناك بعض شركات الإعلان التي تمارس أحياناً ضغطاً على وسائل الإعلام لتخفيض أسعارها والحصول على صفقات إعلانية بأقل الأسعار، وهذا ما يضغط على إمكانية نمو الوسائل الإعلامية وازدهار السوق.

هدفنا للسنوات المقبلة هو تطوير قوتنا في صناعة التلفزيون والتوسع الدخول في المنتجات. لسنا مستعجلين بشأن طرح أسهم الشركة للاكتتاب العام، وعندما ننهي من الدراسة التي يقوم بها "مورغن ستانلي" سندرس خياراتنا ونقرر ما نفعله. نحن نتحدث دائماً مع الشركات الأخرى من تلفزيونات مشفرة وغير مشفرة وشركات نشر في المنطقة لبحث فرص التعاون وإقامة التحالفات، كما نتحدث مع شركات عالمية في صناعة الإعلام. فنحن مع سياسة التحالفات، ولدي أن صناعة الإعلام في المنطقة تشهد تحالفات واندمجات في المستقبل. ■

لا سيما التي تنطلق من دبي، هل يؤثر هذا التطور عليكم ويؤثر إلى تشرذم السوق؟

■ ما نشهده الآن هو قيام الكثير من المحطات الجديدة بكلفة منخفضة، ومن دون دراسة كافية لحاجة السوق أو وضع خطة عمل واضحة، وكذلك من دون تمييز واضح في المحتوى. لن يكون بإمكان هذه المحطات الاستمرار والمنافسة في السوق إذا لم تتوافر لها رؤية واضحة وإمكانات مالية وبشرية كافية للتميز واستقطاب المشاهدين والمعلنين. في البداية تمكنت بعض هذه المحطات من استقطاب أصحاب الكفاءات البشرية من المحطات الرئيسية، لكن ما نراه الآن هو عودة هؤلاء إلى المحطات الأكثر استقراراً وقدر على الاستمرار والتطور.

هناك إشكالية أخرى يواجهها قطاعنا وهي وجود محطات مدعومة بإمكانيات مالية حكومية ضخمة بغض النظر عن اللزوم المالي الذي يحققه. وقد يكون الغرض من وراء هذه المحطات سياسياً أكثر منه اقتصادياً، هذا الوضع يضع ضغطاً إضافياً على المحطات المملوكة من القطاع الخاص ويؤثر أحياناً على قدرتها على المنافسة والنمو. الدعم الحكومي يجعل المنافسة غير عادلة أحياناً.

أعتقد أن المستقبل سيكون لصالح المحطات الخاصة التي ستكون في النهاية في وضع أفضل

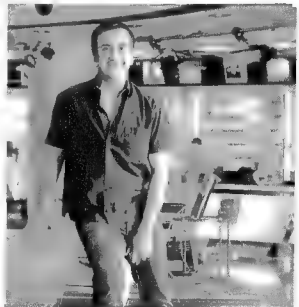
للمنافسة من المحطات الحكومية أو المدعومة

حكومياً. النجاح في النهاية هو أن يستطيع استقطاب أكبر عدد من المشاهدين عبر تحديد ما يريده هؤلاء وتوفيره بأفضل مستوى. لم يعد باستطاعة الحكومات السيطرة على المشاهد الذي أصبح يعرف ما يريده ويختار ما يشاهده، والهدف الأساسي من إنشاء mbc كان إعطاء الخيار للمشاهد، وهذا ما نفعله كل يوم، أردنا إعطاء المشاهد شيئاً مختلفاً يلبي حاجاته وتطلعاته ولا مجال لتدخل الحكومات في محطاتنا.

■ تتوجهون إلى المشاهد العربي المتواجد في بلدان مختلفة منها غير عربية؟ كيف تتجاوزون الفواصل المختلفة بين مختلف البلدان؟

■ الهدف الأساسي من تأسيس mbc في العام 1991 كان الوصول إلى المشاهد العربي أينما كان، سواء في البلدان العربية أو أميركا أو أوروبا وغيرها. المشكلة الأبرز التي واجهتنا كانت اختلاف اللغويات بين مناطق العالم. وهذا ما عالجتنا عبر توجيه بثنا إلى كل منطقة

انتقلنا إلى دبي هل هذه التوسع وإطلاق محطات جديدة



يريده ويختار ما يشاهده، والهدف الأساسي من إنشاء mbc كان إعطاء الخيار للمشاهد، وهذا ما نفعله كل يوم، أردنا إعطاء المشاهد شيئاً مختلفاً يلبي حاجاته وتطلعاته ولا مجال لتدخل الحكومات في محطاتنا.

■ تتوجهون إلى المشاهد العربي المتواجد في بلدان مختلفة منها غير عربية؟ كيف تتجاوزون الفواصل المختلفة بين مختلف البلدان؟

■ الهدف الأساسي من تأسيس mbc في العام 1991 كان الوصول إلى المشاهد العربي أينما كان، سواء في البلدان العربية أو أميركا أو أوروبا وغيرها. المشكلة الأبرز التي واجهتنا كانت اختلاف اللغويات بين مناطق العالم. وهذا ما عالجتنا عبر توجيه بثنا إلى كل منطقة

تجربة المصارف الخاصة في سورية

..... بقلم: د. محمد أمين عزت الميداني

فهو بنك عوده سورية، فبدأ عمله في الربع الأخير من العام 2005، ومنذ بداية العام الحالي 2006، بأشهر مصرفان جديداً عملهما ليصبح عدد المصارف الخاصة العاملة في سورية 6 مصارف، ويدرس المصرف المركزي الترخيص لمصارف تجارية جديدة وللمصارف إسلامية أيضاً.

في نهاية العام 2005 كان مضى عامان كاملان على إنشاء وتشغيل إثنين من المصارف الخاصة السورية هما: بنك سورية والمهجر وبنك بيمو السعودي الفرنسي، ومضى عام ونصف العام على تأسيس وعمل البنك الدولي للتجارة والتمويل، وأما المصرف الرابع



د. محمد الأمين، وزير المالية



عبد الله الفردي، نائب ورئيس مجلس الوزراء السوري للشؤون الاقتصادية

لا الحصر،
1 - الفعالة الصغيرة التي انطلقت منها في العام الأول لبدء عملها (2004) من حيث الودائع والتسليفات والتوظيفات والكتالات والاعتمادات المستتنية وإجمالي الموجودات وعدد الفروع.
2 - اتساع السوق المصرفية السورية وضائلة تغطيتها من قبل المصارف الحكومية العاملة.
3 - وجود رغبة قوية عند إدارات المصارف الخاصة على النمو السريع وتوسيع انتشارها الجغرافي لتغطية كافة المدن الرئيسية السورية والضواحي الكبرى في كل مدينة، كل ذلك في ظل المنافسة في ما بينها وفي ظل تعطش السوق لخدمات متطورة.
4 - تحوير التجارة ما بين البلاد العربية وتخفيض الرسوم الجمركية على الاستيراد، خصوصاً السيارات، ما أعطى دفعا كبيرا لعمليات الاستيراد والتصدير.
5 - نمو الناتج القومي الإجمالي بمعدلات مرتفعة وصلت إلى 5,5 في المئة للعام 2005 حسب ملخص تقرير بعثة صندوق

تقاريرها المالية على أساس ورعي للأغراض الرقابة الداخلية الخاصة بها، ولتوفير معلومات إلى المصرف المركزي. تشتمل هذه الدراسة على تحليل نمو وبنية أهم المؤشرات المالية الأساسية لكل من المصارف الخاصة الأربعة المذكورة أعلاه، وإجراء تحليل مقارن في ما بينها ومع الإجمالي لقطاع المصارف الخاصة السورية. وقد قمنا بتجميع أفراديات المصارف لكل من المؤشرات المشمولة بالدراسة للحصول على الإجمالي لقطاع المصارف الخاصة. يستخدم التحليل نسب مالية مصرفية لتقييم أوضاع السيولة والتسليف ومصادر التمويل والكفاءة والربحية في المصارف.

نمو المصارف الخاصة

حققت المصارف الخاصة السورية معدلات نمو عالية جداً في عامها الثاني (2005) مقارنة بالعام 2004 في المؤشرات المالية الأساسية كافة. وهذه المعدلات العالية كانت متوقعة لأن المصارف الخاصة ما زالت في بداية انطلاقها. وقد ساعدت عوامل عدة على هذا النمو السريع، منها على سبيل المثال

تهدف هذه الدراسة إلى تقييم أداء المصارف الخاصة السورية العاملة في العام 2005 من خلال تحليل بعض المؤشرات المالية الأساسية المستخلصة من تقاريرها المالية (ميزانية وحساب أرباح وخسائر) ومعلومات أخرى متوفرة في التقارير السنوية لهذه المصارف. ومع وعينا الكامل بأنه لم تضف فترة زمنية كافية لكي تتضح اتجاهات أداء المصارف الخاصة حتى يتمكن المحلل من التمييز في ما بينها من حيث الاستراتيجية والمنتجات والخدمات والتغطية القطاعية وحصة السوق... الخ، وعلى الرغم من البطء في تأسيس وتطوير أدوات وآليات السوق النقدية والراسمالية وأدوات وآليات السياسة النقدية وسياسة معدل صرف العملة التي يتحمل مسؤوليتها مصرف سورية المركزي، نتعتقد أنه من الضروري متابعة تطور نتائج أعمال المصارف الخاصة السورية أولاً بأول ورصد التغيرات الإيجابية والسلبية لتسجيل تاريخ سورية المصرف الحديث.

كما نود أن نقوم بهذا التحريين الفكري ربيعاً، لكن المصارف الخاصة السورية لا تصدر ولا تنشر تقاريرها المالية إلا سنوياً، وبعد مرور 3 إلى 6 أشهر من انتهاء العام المالي السابق، والسبب هو أن قانون المصارف لا يلزمها بنشر تقاريرها المالية إلا مرة في السنة. لذلك يقوم مصرف سورية المركزي حالياً، وبعد إلحاح من المحللين للمصرفيين والبنوك السوريين، بتعديل قانون المصارف من أجل إلزامها بنشر تقاريرها المالية كل 3 أشهر بهدف توفير مستوى أعلى من الشفافية المالية. علماً أن المصارف لا تصانع في ذلك لا من الناحية التقنية ولا من الناحية المهنية. فمن الناحية التقنية، تطبق المصارف الخاصة أنظمة محاسبية مصرفية عصرية ممكنة، ما يعني أنه باستطاعتها إصدار تقارير مالية يومية إن أرادت. أما من الناحية المهنية فهي تعدّ

انفك الدولي النهائي (14 مايو 2006).
6 - التطورات الطارئة على العلاقات السياسية مع لبنان التي أدت إلى قيام بعض السوريين بتحويل أموالهم المودعة في المصارف اللبنانية إلى مصارف في سورية.

نمو الودائع

بلغ إجمالي وداائع الزبائن في المصارف الخاصة السورية 69572 مليون ليرة سورية (1364 مليون دولار امريكي، بمعدل صرف 51 ليرة سورية للدولار الساسد في أواخر يونيو 2006) في نهاية العام 2004، حيث تضاعفت 2,5 مرة مقارنة بالعام 2004. وعلى صعيد المصارف إفراديا، يلاحظ الآتي:

1 - استطاع بنك سورية والمهجر أن يحقق أعلى معدل نمو في الودائع التي زادت 6,3 أضعاف، يليه "الدولي للتجارة والتحويل" الذي زادت وداائعه 2,7 ضعف، يليه "بيمو السعودي الفرنسي" الذي ضاعف وداائع الزبائن 1,5 مرة.

2 - تظهر الأرقام المطلقة أن بنك بيمو السعودي الفرنسي استطاع أن يجذب أكبر حجم من الودائع بسبب معدل الفائدة لنافسة التي يدفعها فقد بلغت وداائع الزبائن لديه 36986 مليون ليرة سورية، أي ما نسبته 53 في المئة من إجمالي وداائع الزبائن لدى المصارف الخاصة. وجاء بنك سورية والمهجر في المرتبة الثانية بإيداعات زبائن 21088 مليوناً، يليه "الدولي للتجارة والتحويل" الذي بلغت إيداعات زبائنه 9310 ملايين. وجاء بنك عوده مسوري في المرتبة الرابعة بحجم إيداعات زبائن 2188 مليوناً.

القروض والتسليفات

بلغ إجمالي قروض وتسليفات الزبائن المنوطة من المصارف الخاصة 16940 مليون ليرة سورية (332 مليون دولار) في العام 2005، مسجلة زيادة 2,84 ضعف مقارنة بالعام 2004. ويلاحظ إفراديا الآتي:

1 - من حيث معدلات النمو، حقق البنك الدولي للتجارة والتحويل أعلى معدل نمو في الإراض حيث ضاعف قروض وتسليفات الزبائن 8,5 مرات، يليه "سورية والمهجر" 3,9 مرات، يليه "بيمو السعودي الفرنسي" 1,6 مرة.

2 - لكن من حيث الأرقام المطلقة، يتبين أن بنك بيمو السعودي الفرنسي هو الأكثر توسعاً في الإراض، حيث بلغت مسجلة قروض وتسليفات الزبائن عنده 7705 ملايين ليرة سورية، أي ما نسبته 45,3 في المئة من إجمالي قروض المصارف الخاصة. وجاء بنك سورية والمهجر في المرتبة الثانية



د. هادي ميالة،
رئيس المصرف المركزي

بحجم قروض وتسليفات للزبائن 4639 مليوناً، يليه بشارق بسيط "الدولي للتجارة والتحويل" بحجم قروض 4579 مليوناً.

الودائع مع مصارف أخرى

بلغت وداائع المصارف الخاصة مع مصارف أخرى (مراسلة وشقيقة وأم) 45186 مليون ليرة سورية (886 مليون دولار)، مسجلة نمواً قدره 2,6 ضعف، وبالنظر إلى المصارف إفراديا يلاحظ الآتي:

1 - من حيث معدلات النمو، زاد بنك سورية والمهجر إيداعاته مع مصارف أخرى 7 أضعاف، يليه بشارق كبير "الدولي للتجارة والتحويل" و "بيمو السعودي الفرنسي" بمعدل نمو 1,7 ضعف لكل منهما.

2 - أما من حيث الأرقام المطلقة، فإنه يلاحظ أن بنك بيمو السعودي الفرنسي الذي لديه أكبر حجم من وداائع الزبائن وأكبر حجم قروض يوظف أيضاً أكبر حجم إيداعات مع مصارف أخرى. فقد بلغت قيمة وداائعه مع مصارف أخرى 22168 مليون ليرة سورية، أي 48 في المئة من إجمالي المصارف الخاصة. أما توظيفات "سورية والمهجر" فكانت النصف تقريباً 12587 مليوناً، يليه "الدولي للتجارة والتحويل" 7660 مليوناً.

الموجودات وحقوق المساهمين

تضاعفت موجودات المصارف الخاصة



الودائع تضاعفت

2,5 مرة في 2005

وزادت الموجودات بنسبة 2,41 مرة



2,41 مرة في العام 2005 لتصل إلى 90450 مليون ليرة سورية (1774 مليون دولار)، ويحتل أول أداء المصارف إفراديا يلاحظ الآتي:

1 - نمت موجودات "سورية والمهجر" بأكثر نسبة حيث تضاعفت 4,45 مرات، يليه "الدولي للتجارة والتحويل" 2,38 مرة، يليه "بيمو السعودي الفرنسي" 1,54 مرة.

2 - يمتلك "بيمو السعودي الفرنسي" أكبر قاعدة موجودات، حيث بلغت 42674 مليون ليرة سورية، يليه "سورية والمهجر" بحجم 25950 مليوناً، يليه "الدولي للتجارة والتحويل" بحجم 16844 مليون ليرة سورية.

وتضاعفت حقوق المساهمين في العام 2005 لتصل إلى 9168 مليوناً (180 مليون دولار)، ويؤثر ذلك إلى ما يلي:

3 - تدخل بنك عوده إلى القطاع في الربع الأخير من العام 2005 برأس مال مدفوع قدره 2500 مليون ليرة سورية.

- مضاعفة بنك سورية والمهجر لرأس ماله في العام 2005 ليصبح 3 آلاف مليون ليرة سورية.

- زيادة رأس مال بنك بيمو السعودي الفرنسي بـ 250 مليوناً في 2005 ليصبح 1750 مليوناً.

- زيادة الاحتياطي القانوني والخاص واحتجاز أرباح في كافة المصارف.

نمو التسليفات غير المباشرة

تعني بالتسليفات غير المباشرة الكفالات والاعتمادات للمستندية، وهي عناصر تقع خارج الليزانية وتضلل مطلوبات شرعية (Contingent Liabilities). وقد نمت هذه التسليفات في 79 في المئة لتصل إلى 21739 مليون ليرة سورية (426 مليون دولار) في العام 2005. ويتفاد معظم هذا الرقم من الكفالات التي بلغت قيمتها 15311 مليوناً، والباقي اعتمادات مستندية بقيمة 6428 مليوناً، ويلاحظ الآتي:

- حقق بنك سورية والمهجر معدل النمو الأعلى 2,5 ضعف في التسليفات غير المباشرة، مقارنة مع نمو 1,2 ضعف لـ "بيمو السعودي الفرنسي"، وتراجع 15 في المئة في كفالات واعتمادات "الدولي للتجارة والتحويل".

2 - برز بنك بيمو السعودي الفرنسي مرة أخرى بدور نشيط في التسليفات غير المباشرة التي بلغ حجمها 9724 مليوناً (45 في المئة من إجمالي المصارف الخاصة)، يليه بنك سورية والمهجر 7018 مليوناً، يليه "الدولي للتجارة والتحويل" 4885 مليوناً.

- برز البنك الدولي للتجارة والتحويل في

الأرباح بالسهم والقيمة الدفترية

كانت المصارف الخاصة السعودية خاسرة في العام 2004، كما هو أمر متوقع في السنة الأولى من التشغيل. وكنتيجة لذلك تعددت القيمة الدفترية لأسهم المصارف الثلاثة العاملة حينذاك إلى ما دون القيمة الاسمية للسهم البالغة 500 ليرة سورية. وتفاوتت نسب تدني القيمة الدفترية للسهم بحسب حجم الخسارة. بما أن بنك بيمو السعودي الفرنسي كانت لديه الخسائر الأكبر، فقد تدنت القيمة الدفترية لسهمه إلى 453 ليرة، وأما "الدولي للتجارة والتمويل" الذي يليه في حجم الخسارة، فانهضت القيمة الدفترية لسهمه إلى 489 ليرة. بينما كانت القيمة الدفترية لسهمه 497 ليرة، وهي الأعلى ما بين المصارف الثلاثة.

وفي العام 2005 حققت كافة المصارف الخاصة السورية الأربعة أرباحاً ولكن بنسب متفاوتة. وبلغ وسطي الأرباح بالسهم (EPS) لقطاع المصارف الخاصة 28 ليرة سورية، ووسطي القيمة الدفترية للسهم 614 ليرة. وإذا ما استعرضنا المصارف إفرادياً نجد أن "الدولي للتجارة والتمويل" حقق أعلى مستوى أرباح بالسهم 70 ليرة، ما جعل القيمة الدفترية للسهم ترتفع إلى 558 ليرة مقارنة مع 500 ليرة القيمة الاسمية. وجاء بنك سورية والمهجر في الترتيب الثاني حيث حقق أرباحاً بالسهم تساوي 27 ليرة ما دفع بالقيمة الدفترية للسهم إلى 536 ليرة. وجاء بنك بيمو السعودي الفرنسي ثالثاً حيث حقق 15 ليرة أرباحاً بالسهم، ما رفع القيمة الدفترية للسهم إلى 494 ليرة، لكنها بقيت تحت القيمة الاسمية للسهم. أما بنك عودة سورية فقد حقق 0,16 ليرة أرباحاً بالسهم، فارتفعت القيمة الدفترية لسهمه إلى 1019 ليرة. وبما أنه لا توجد سوق أوراق مالية حتى الآن في سورية، لذلك لم يتم التطرق إلى بحث تطور أسعار أسهم المصارف الخاصة في السوق.

الفروع والموظفون

ارتفع عدد فروع المصارف الخاصة السورية العاملة في العام 2005 إلى 23 فرعاً، كما ازداد عدد الموظفين إلى 565 موظفاً، وبلغ إجمالي الرواتب والأجور المدفوعة لهم 319 مليون ليرة. وبفحص التوسع في إنشاء فروع المصارف إفرادياً وتبين أن عدد الفروع العاملة كان كالتالي: 4 فروع لكل من "سورية" و"المهجر" و"الدولي للتجارة والتمويل"، و10 فروع لـ "بيمو السعودي الفرنسي"، وفتح



يوسف حداد، رئيس مجموعة عوده سرادار



د. نعمان الأزهرى، رئيس بنك لبنان والمهجر

معدل نمو في إيرادات التشغيل 7 أضعاف، يليه "بيمو السعودي الفرنسي" 6 أضعاف، ثم "سورية والمهجر" 4 أضعاف.

— في الأرقام المطلقة حقق بنك سورية والمهجر أكبر إيرادات تشغيل 466 مليون ليرة سورية، يليه "بيمو السعودي الفرنسي" 458 مليوناً، ثم "الدولي للتجارة والتمويل" 409 ملايين.

— في نمو مصاريف التشغيل كان "الدولي للتجارة والتمويل" الأقل زيادة (26 في المئة)، و"سورية والمهجر" الأكبر زيادة (99 في المئة)، وجاء نمو مصاريف "بيمو السعودي الفرنسي" ما بين الاثنى (67 في المئة).

— في الأرقام المطلقة كانت مصاريف التشغيل هي الأقل (107 ملايين ليرة) لـ "الدولي للتجارة والتمويل"، وكانت الأعلى لـ "بيمو السعودي الفرنسي" (340 مليوناً)؛ بينما بلغت مصاريف تشغيل بنك سورية والمهجر (191 مليوناً).

— في الأرباح الصافية حقق بنك سورية والمهجر أعلى معدل نمو 8,7 أضعاف، يليه "الدولي للتجارة والتمويل" 5,3 أضعاف، ثم "بيمو السعودي الفرنسي" 3,4 ضعف.

— في الأرقام المطلقة حقق "الدولي للتجارة والتمويل" أكبر حجم ربح (209 ملايين)، يليه "سورية والمهجر" (162 مليوناً)، ثم "بيمو السعودي الفرنسي" (53 مليوناً).

المصارف الخاصة انتقلت

في العام الثاني إلى الربحية

البالغة 8,2 ملايين دولار

للقمة في تمويل التجارة الخارجية بين المصارف الخاصة بمنحه اعتمادات مستندية بقيمة 2990 مليوناً، أي ما نسبته 46,5 في المئة من إجمالي المصارف الخاصة. وقد جاء بعده بغارق شميل بنك بيمو السعودي الفرنسي بمنحه اعتمادات مستندية بقيمة 2646 مليوناً، أي 41 في المئة من إجمالي المصارف الخاصة. أما بنك سورية والمهجر فقد حل ثالثاً وبغارق كبير حيث بلغت الاعتمادات المستندية التي منحها 790 مليوناً.

— وفي مجال الكفالات المصرفية، حل بنك بيمو السعودي الفرنسي أولاً بحجم كفالات 7078 مليوناً، أي ما يعادل 46 في المئة من إجمالي المصارف الخاصة، وجاء بنك سورية والمهجر في المرتبة الثانية، بحجم كفالات 6228 مليوناً، أي ما يعادل 41 في المئة من إجمالي المصارف الخاصة. وقد حل "الدولي للتجارة والتمويل" ثالثاً وبغارق كبير حيث لم يتجاوز حجم الكفالات التي أعطاهها 1895 مليون ليرة سورية.

الإيرادات والأرباح

حققت المصارف الخاصة السورية معدلات نمو عالية في إيرادات التشغيل والأرباح الصافية في العام 2005. فقد نما صافي إيرادات التشغيل 6 أضعاف ليصل إلى 1438 مليون ليرة سورية (28 مليون دولار). وبما أن صافي مصاريف التشغيل لم يرتفع بأكثر من 82 في المئة، حيث بلغ 694 مليون ليرة سورية (13,6 مليون دولار)، فقد تضاعفت الأرباح الصافية 3 مرات تقريباً (88,2 ضعف تحديداً) ليصل إلى 424,4 مليون ليرة (8,32 ملايين دولار).

وفي تفاصيل المصارف إفرادياً يلاحظ الآتي:

— حقق "الدولي للتجارة والتمويل" أعلى



رعايتنا المتميزة تساعدك لتقوم بذلك

مع مراعاة نمو الأطفال المصابين باضطرابات عضلية صلبة، سواء كانت خلقية أو مكتسبة، يشعر الأهل أحياناً بالحرز والبالس لحالة صغارهم. ولكن بفضل رعايتنا الخاصة والتميزة لعلاج تقويم العظام لدى الأطفال، نستطيع أن نقدم لصغاركم أفضل العلاجات المتوفرة، ونساعدكم على ممارسة حياة أفضل وطفولة سعيدة أكثر من أي وقت مضى.

لتحديد موعد مع الأخصائي، يرجى الاتصال بنا على الرقم: ٣٣٠ ٢٠٠٠ أو زيارة موقعنا: www.dboj.ae



مركز دبي للعظام والمفاصل
DUBAI BONE & JOINT CENTER

الخارج. ولعله من الصعوبة بمكان رؤية الحكمة الكامنة وراء هذه السياسة المصرفية التي تمنع من استعمال ودائع العملة الأجنبية في البلد وتسمح بشحنها للتوظيف في مصارف أجنبية. (١٤)

دولة الدوائج

والإيضاح أكثر يجب النظر إلى ظاهرة ملقحة جداً وهي أن نسبة الدوائج بالعملة الأجنبية في المصارف الخاصة السورية بلغت أكثر من نصف إجمالي الدوائج (55) في المئة (تصديداً) في العام 2005. وراوحت نسبة ودائع العملات الأجنبية ما بين 32 في المئة ولبند عوده سورية و62 في المئة لبند سورية ولهاجر. وبلغت هذه النسبة 56 في المئة "بعمو السعودي الفرنسي" و42 في المئة في "الدولي للتجارة والتمويل".

ولا بد من الإشارة هنا إلى أن المصارف الخاصة قامت بمساهمة مفيدة للاقتصاد الوطني من حيث جذب الدوائج بالعملة الأجنبية إلى سورية؛ ذلك أن نسبة دولة ودائع بمستوى 55 في المئة في القطاع المصرفي الخاص تعتبر نسبة عالية جداً في بلد غير مدولر كسورية. للمقارنة تبلغ نسبة دولة الدوائج في لبنان 72,31 في المئة حسب إحصائيات الميزانية الجقعة للمصارف الخاصة حتى نهاية فبراير 2006. لكن لبنان بلد مدولر يتم التعامل فيه بالعملة الليرة اللبنانية والدولار. أما في سورية، فتمت كافة التبادلات بالعملة السورية. هذه النتائج تؤيد الفرضيات الاقتصادية الغائقة بأن تحرير النظام المصرفي وأنظمة الرقابة على القطع الأجنبي تؤدي إلى دخول رؤوس الأموال من الخارج أكثر من الخوف من هروبها.

نسبة التسليفات إلى الموجودات والدوائج

بينما وصلت تطبيقات المصارف الخاصة بشكل ودائع مع مصارف أخرى إلى نسبة 50 في المئة من الموجودات، فإن نسبة القروض والتسليفات إلى الموجودات في قطاع المصارف الخاصة كانت 19 في المئة فقط في العام 2005. وراوحت هذه النسبة ما بين 10,34 في المئة لبند عوده سورية و27 في المئة لـ "الدولي للتجارة والتمويل"، و18 في المئة لكل من سورية والمهجر - "بعمو السعودي الفرنسي". إن هذه النسب مؤشر على ضآلة القروض والتسليفات التي تمنحها المصارف الخاصة في الاقتصاد السوري. ولعل ما يثبت هذه النتيجة أكثر هو تواضع نسبة القروض إلى الموجودات.



بشارة عجيبي رئيس بنك بيمو

ضروري في بيئة اقتصادية تغلب عليها مستويات عالية من عدم اليقين، خصوصاً إذا أخذنا في الاعتبار عدم وجود أدونات وسندات خزينة توظف فيها المصارف فوائض السيولة (احتياطياتها الثانوية - Secondary Reserve).

الدوائج في مصارف أخرى

ولفت المصارف الخاصة السورية نسبة عالية من مواردها المالية في ودائع مع مصارف أخرى معظمها خارج سورية، هي مصارف مرسلة وشقيقة وأم. وبلغ وسطي نسبة التوظيفات الخارجية إلى الموجودات 50 في المئة في قطاع المصارف الخاصة في العام 2005، مقابل 46 في المئة في 2004. وراوحت هذه النسبة ما بين 46 في المئة لـ "الدولي للتجارة والتمويل" و36 في المئة لبند عوده سورية. أما النسبة لبند سورية والمهجر فكانت 49 في المئة، ولبند بيمو السعودي الفرنسي 52 في المئة.

وتعود ضخامة للتوظيفات الخارجية إلى تدفق الدوائج على المصارف الخاصة ليس بالعملة السورية فقط، بل بالعملة الأجنبية (خصوصاً الدولار الأمريكي) أيضاً. يضاف إلى ذلك ضيق مجالات الإقراض والتوظيف داخل سورية بالقطر الأجنبي بسبب القيود المفروضة من قبل المصرف المركزي، فمن جهة لا يصدر المصرف المركزي أية سندات حكومية لا بالمصرف السورية ولا بالعملات الأجنبية لامتصاص فوائض السيولة لدى المصارف الخاصة، ومن جهة أخرى يحظر على المصارف الإقراض بالعملات الأجنبية داخلياً (تجري حالياً في مصرف سورية المركزي دراسة لرفع مثل هذا الحظر). لكن المصرف المركزي سمح للمصارف بتوظيف ودائعها بالعملات الأجنبية مع بنوك في



د. ميشال مارون رئيس بنك الإسكان للتجارة والتمويل

وأحد لبند عوده سورية. ومع ازدياد عدد القروض، من الطبيعي أن يتطور عدد الموظفين، والذي كان قد توزع عددهم بين المصارف إفرانيا كالتالي: 120 موظفاً لكل من "سورية والمهجر" و"الدولي للتجارة والتمويل"، و241 "بعمو السعودي الفرنسي"، و84 لبند عوده سورية.

بنية الموجودات والطلبات

يشمل هذا الجزء من الدراسة تحليلاً لبنية موجودات ومطلوبات المصارف الخاصة السورية باستعمال نسب ومؤشرات مالية مصرفية أساسية منسوبة إلى إجمالي الموجودات. وتم احتساب هذه النسب من التقارير المالية للمصارف للعام 2005، بغية الاستدلال على سياسات إدارة الأموال التي تتبعها المصارف من حيث السيولة والتوظيفات والإقراض والدولة ومصادر الأموال.

السيولة الجاهزة

تحتفظ المصارف الخاصة السورية بنسب سيولة نقدية جيدة حيث بلغ وسطي نسبة السيولة الجاهزة (مستدق وجاري) المصارف إلى الموجودات للقطاع 26 في المئة. وقد تراوحت هذه النسبة للمصارف ما بين 24 في المئة لـ "الدولي للتجارة والتمويل" و28 في المئة لـ "سورية والمهجر". وكانت نسبة السيولة 26 في المئة لبند بيمو السعودي الفرنسي و25 في المئة لبند عوده سورية.

يتضمن هذا البند النقد في مستدق المصرف والاحتياطي الإلزامي بنسبة 5 في المئة على الدوائج والنسيات والإيداعات الأخرى لدى المصرف المركزي، إضافة إلى الحسابات الجارية لدى المصارف. إن الاحتفاظ بنسبة سيولة نقدية كافية

حيث المنازل الفاخرة تتغام مع سكبنة الطبرعة

الرفاع قبوراً أرقى عنوان سكبني فني ومكبنة البحر

مناظر طبرعة خابة ومساحات خضراء لخبنة لكامل مع جمال البروت الباهرة للرسم لك لوحة فنية مع
مناظر ذات مواصفات عالمية كل ذلك مجرد جزء بسيط من صورة مكاملة للتطبيقات في الرفاع قبوراً

على أسلوب حياة يحلم به الكفرون في أفضل عاون ومنازل في البحر

www.rafay.com / (٩ صباحتا حتى ٦ مباتا) ٩٩٩ ٩٩٩ ٩٩٩

الرفاع
قبوراً

ARCAPITA

88

RAFAH

RAFAH

ممر الملكة



سورية والهجر الأعلى من حيث نمو الودائع الدولي للتجارة والتمويل الأعلى في نمو الإفراض "بيمو السعودي الفرنسي" الأكثر توسعاً في الإفراض

(Bureau) تقوم بالاستعلام عن عملاء المصارف وتجري التحاليل المالية لتحديد مركزهم المالي.
— عدم رغبة المصارف في أخذ مخاطر ائتمانية كبيرة في بدايات عملها.
— عدم رغبة المصارف في منح قروض متوسطة وطويلة الأجل نظراً لقصر آجال ودائعها.

— وجود درجة عالية من عدم اليقين السياسي والاقتصادي.
— وضع قيود من قبل مصرف سورية المركزي على المصارف تمنعها من التسليف بالعملة الأجنبية.

ودائع في مصارف أخرى إلى الودائع

بلغ وسطي نسبة ودائع في مصارف أخرى إلى ودائع الزبائن 65 في المئة في قطاع المصارف الخاصة السورية في العام 2005، وتراوحت هذه النسبة ما بين 60 في المئة لكل من بنك سورية والهجر وبيمو السعودي الفرنسي، و127 في المئة لبنك عوده سورية. وبلغت النسبة 82 في المئة للبنك الدولي للتجارة والتمويل. إن هذه النسب العالية، خصوصاً تلك العائدة لبنك عوده سورية، توضح إلى أن المصارف الخاصة السورية تودع ليس فقط ودايع العملات الأجنبية التي تستقها بل أيضاً جزءاً من رأس مالها مع مصارف مرسلة أو شقيقة أو أم. إن عمليات توظيف الموارد المالية من ودائع ورأس مال مع مصارف أخرى للحصول على فوائد بمخاطر استثمارية محدودة هي على حساب

فعلي الرغم من التدفق الكبير لودائع الزبائن على المصارف الخاصة، 69572 مليون ليرة سورية في العام 2005 مقابل 19527 مليوناً في العام 2004، فإن وسطي نسبة القروض والتسليفات إلى الودائع كانت 24 في المئة العام 2005 مقابل 22.6 في المئة العام 2004، وهي نسبة منخفضة جداً. وراوحت نسبة القروض إلى الودائع ما بين 0,77 في المئة لبنك لبنان والهجر و49 في المئة لـ"الدولي للتجارة والتمويل". وكانت النسبة 22 في المئة لـ"سورية والهجر" و21 في المئة لـ"بيمو السعودي الفرنسي".

تستنتج هذه النسب مخيلاتها للمصارف اللبنانية الكبيرة، كما يتبين من النسب التي قلنا بحسابها من الزبائنات الشفوية لثلاثة من هذه المصارف في نهاية مارس 2006. فقد كانت نسبة القروض/ الودائع لبنك لبنان والهجر 17,36 في المئة، وبنك عوده سدادار 26,48 في المئة، وبنك بيبيلوس 24,49 في المئة. إذاً ماذا تفعل المصارف الخاصة السورية بودائعها؟ إنها توظف الجزء الأعظم منها مع مصارف أخرى كما تبين لدينا عند بحث نسبة ودائع في مصارف أخرى/ موجودة أملاً، وكما تثبت نسبة ودائع في مصارف أخرى/ ودايع. تصدر الإشارة إلى أن نسبة القروض والتسليفات إلى الودائع ترتفع إلى 54 في المئة لقطاع المصارف الخاصة السوري في العام 2005 إذا نسبنا القروض والتسليفات لمصرفية إلى الودائع المقّمة باليرة السورية واستثنينا الودائع المقّمة بالعملات الأجنبية. ما يعني نسبة إفراض أفضل من الودائع المقّمة باليرة السورية. وقد يكون لهذه الطريقة مبرراتها نظراً للقيود المفروضة على التسليف بالعملات الأجنبية في الداخل السوري.

وقد تكون هناك أسباب موضوعية لضآلة القروض والتسليفات التي تمنحها المصارف الخاصة السورية، نذكر منها على سبيل المثال لا الحصر الآتي:

— ضعف الطلب على القروض.
— ندرة المقترضين المحتملين من ذوي الأهلية الائتمانية التي تستوفي معايير الإفراض التي تتطلبها البنوك.

— ضعف أنظمة الحاسبة المالية والتقارير المالية والإحصاء المالي لدى العملاء من شركات وأفراد.

— عدم وجود مركزية مخاطر في المصرف المركزي تساعد المصارف في الاستعلام عن إجمالي مديونية العملاء وتقييم مخاطر الائتمان.

— عدم وجود مكاتب ائتمان (Credit)

الإفراض للنشاطات الاقتصادية المختلفة في سورية.

إن نسب الإفراض للتدنية والتوظفات الخارجية المرتفعة تدعونا إلى التذكير بالأمال الكبيرة المنعقدة على المصارف الخاصة السورية لتقديم منتجات وخدمات مصرفية متطورة تتخطاها سورية، وأولها منح الائتمان. إن الاقتصاد السوري كبير ومتنوع القاعدة الإنتاجية فهناك الزراعة والصناعة والسياحة والنفط والغاز والنقل والمقالات والمعارف، بالإضافة إلى الخدمات الخارجية. ولكن يبدو أن المصارف الخاصة السورية ركزت في بدايات عملها على تمويل التجارة الخارجية، والمطلوب أن تتوسع تسليماتها لتشمل كافة قطاعات الاقتصاد السوري، الإنتاجية خاصة، لتساهم في تطوير هذه القطاعات الاقتصادية تلقياً ورفع قدراتها الإنتاجية وتحسين مقدراتها التنافسية.

مصادر الأموال

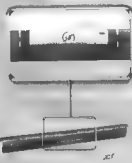
من الواضح أن الجزء الأعظم من مصادر الأموال للمصارف الخاصة في سورية يأتي من الودائع. فقد بلغت نسبة وسطي الودائع إلى الموجودات 80 في المئة لقطاع المصارف الخاصة السورية في العام 2005. وتساهم الأموال الخاصة (رأس المال والاحتياطيات) في 10 في المئة كما تبين نسبة حقوق المساهمين إلى الموجودات.

وراوحت نسبة الودائع إلى الموجودات ما بين 44 في المئة لبنك عوده سورية، 87 في المئة لـ"بيمو السعودي الفرنسي"، وكانت 82 في المئة لـ"سورية والهجر" و70 في المئة لـ"الدولي للتجارة والتمويل".

أما نسبة حقوق المساهمين إلى الموجودات فتراوحت ما بين 4 في المئة لـ"بيمو السعودي الفرنسي" و51 في المئة لبنك عوده سورية. وكانت هذه النسبة 12 في المئة لـ"سورية والهجر" و10 في المئة لـ"الدولي للتجارة والتمويل".

قد تكون المصارف الخاصة السورية بحاجة إلى زيادة رسميتها حتى تستطيع تمويل النمو في القروض والتسليفات والتوظيف والاستثمار وتوسيع شبكة الفروع ومخافسة مصارف كبيرة في دمشق السوق قريباً أو أخرى متواجدة في الدول منذ زمن طويل كالصرف التجاري السوري، كما أن زيادة رأس مال المصارف قد تعتبر ضرورية لاستيفاء متطلبات معايير "بازل" لكفاية رأس المال. هذا يعني أننا قد نرى المصارف تقوم قريباً بزيادة رأس مالها بإصدار أسهم عادية أو أسهم تفضيلية، أو

الدولة 55 في المئة من إجمالي الودائع



Acer Aspire 5630

- Intel® Centrino® Duo Mobile Technology
 - Intel® Core™2 Duo Processor
 - Mobile Intel® 945PM Express Chipset
 - Intel® PRO/Wireless 3945ABG Network Connection
- Windows® XP Media Center Edition 2005 نسخة أصيلة
- 1024MB (2x1024) DDR2
- 120GB 5,400rpm
- 15.4" WXGA
- nVidia® GeForce® 7300 128/256 Turbocache
- DVD-Super Multi double Layer
- 56k, 100/100, 802.11abg, Battery 6-cell
- 1* Year Carry In (International travellers warranty - ITW)

اطلب ثمر أو المساعدة أو الصعوبات
اجسر لإسرائيل هناك 800-2237. انتم نعمله
800-124-0046
جميع لمصر الأخرى
+9/14-881-3111
www.pleasing.it

acer

الحصة السوقية للمصارف الخاصة

الودائع: 10 في المئة
التوظيفات الخارجية: 8 في المئة
القروض والتسهيلات: 3 في المئة
الوجودات: 7 في المئة
السببلة: 21 في المئة
الأموال الخاصة: 12,5 في المئة

فقد بلغ وسطي نسبة تكاليف التشغيل للقطاع 48 في المئة من الإيرادات، ولكن كان هناك تفاوت كبير في قيمة هذه النسبة ما بين المصارف، فقد بلغت نسبة تكاليف التشغيل إلى إيرادات التشغيل 54 في المئة لبنك عودة سورية (على أساس أرقام ثلاثة أشهر من التشغيل فقط) و 74 في المئة لبنك بيمو السعودي الفرنسي، لكن هذه النسبة كانت أدنى للمصرفين الآخرين، حيث بلغت 41 في المئة لـ"سورية والمهجر" و 26 في المئة لـ"الدولي للتجارة والتمويل"، وقد انعكس هذا بالطبع على الربحية العالية للمصرفين الآخرين.

نسب الفوائد والعمولات إلى إيرادات التشغيل

من تحليل مكونات إيرادات التشغيل في المصارف الخاصة السورية، يتبين أن الجزء الأعظم منها (74 في المئة) يأتي من الفوائد والعمولات، ففي العام 2005 حصلت المصارف الخاصة السورية على 42 في المئة من إيراداتها من فوائد التوظيفات والقروض، وعلى 32 في المئة من إيراداتها من العمولات الناتجة عن عملياتها المصرفية الأخرى.

وكانت نسبة الفوائد إلى الإيرادات متشابهة إلى حد كبير ما بين المصارف الثلاثة الأقدم، حيث بلغت 45 في المئة لـ"سورية والمهجر" و 44 في المئة لـ"الدولي للتجارة والتمويل" و 42 في المئة لـ"بيمو" السعودي الفرنسي. أما بنك عودة سورية فكانت نسبتها 18 في المئة نظراً لفحص مدة تشغيل التي لم تعد للأشهر الثلاثة في نهاية العام 2005.

وعن توزيع نسبة العمولات إلى إيرادات

النتائج تؤكد أن تحرير النظام المصرفي يؤدي إلى دخول الأموال وليس إلى خروجها

شهادات إيداع، أو سندات دين، أو بمزيج من هذه الأدوات. ومن العوامل التي تساعد على تسريع نمو المصارف الخاصة إقبال إداراتها سياسات تسليط أقل محافظة، العمل على تغطية نطاق أوسع من القطاعات الاقتصادية، تشجيع الإقراض على مستوى الشركات والأفراد، والاشتراك مع مصارف أخرى في تمويل قروض مشتركة (Syndicated Loan) لمشايخ كبرى، ولكن من المطلوب أن تحقق هذه القروض للمصارف عوائد تعوضها عن مخاطر الائتمان وأجال الاستحقاق.

كفاءة التشغيل والربحية

نستخدم في هذا الجزء من الدراسة بعض النسب المالية المصرفية لتحليل كفاءة تشغيل المصارف الخاصة في العام 2005. تقيس النسبة الأولى تكاليف التشغيل إلى إيرادات التشغيل، وبالطبع كلما كانت هذه النسبة أصغر كلما كان البنك أكثر كفاءة وبالتالي أكثر ربحية. ونجدت هنا أيضاً درجة تنوع مصاريف إيرادات المصارف الخاصة ما بين الفوائد والعمولات، وتستهلك في هذا التحليل إلى الفرص الفائقة أو كلما كان البنك أقل اعتماداً على الفوائد كمصدر أساسي للإيرادات كلما كان ثبات الإيرادات المستقبلي لبنك أكثر استقراراً (أقل خطراً) نظراً للتقلبات السريعة في معدلات الفائدة الدائنة والمدنية في الأسواق المالية. وأخيراً نقيس الربحية النسبية للمصارف الخاصة السورية باستعمال نسبتي مائتين المصارف (ROA) وعائد الملكية (ROE).

نسبة تكاليف التشغيل إلى إيرادات التشغيل

تميزت أداء المصارف الخاصة السورية بتكاليف تشغيل عالية جداً في العام 2004 بلغت نسبتها الوسطية إلى صافي الإيرادات 206 في المئة. وقد أدى ذلك إلى تحقيق خسائر في المصارف الثلاثة بلغ مجموعها 198 مليون ليرة. وتُعزى تكاليف التشغيل العالية في العام 2004 إلى تضمينها كافة مصاريف التأسيس التي تمّ إطلاقها في السنة الأولى من التشغيل حسب معيار المحاسبة الدولي (38). كذلك لم يكن من المتوقع أن تحقق المصارف الجديدة أرباحاً منذ السنة الأولى نظراً لتحميلها نفقات التأسيس والتوسع في إنشاء الفروع، كما أنها كانت تملس طريقها في السوق السورية الجديدة. في العام 2005، انخفضت تكاليف تشغيل المصارف الخاصة بشكل ملموس؛

التشغيل ما بين المصارف فقد كانت متشابهة إلى حد كبير أيضاً ما بين المصارف الأقدم، حيث بلغت قيمتها الثلث تقريباً. وواوحت النسبة ما بين 35 في المئة لكل من "سورية والمهجر" و "بيمو" السعودي الفرنسي، و 32 في المئة لـ"الدولي للتجارة والتمويل". أما بنك عودة سورية فلم تتجاوز نسبة العمولات إلى الإيرادات 1 في المئة لقصر فترة التشغيل المذكورة أعلاه.

الربحية

انتقلت المصارف الخاصة السورية من الخسارة إلى الربحية في عام واحد، ففي حين وصلت خسائرها في العام 198 مليون ليرة (3,88 ملايين دولار) في العام 2004، فحزت أرباحها إلى 424,4 مليوناً (8,32 ملايين دولار) في العام 2005. وبالأرقام المطلقة حقق "الدولي للتجارة والتمويل" أكبر الأرباح المصافية 209 ملايين ليرة، يليه "سورية والمهجر" 162 مليوناً، ثم "بيمو" السعودي الفرنسي 53 مليوناً. أما بنك عودة سورية فحقق ربحاً صافياً قدره 400 ألف ليرة عن فترة تشغيل الأسابيع الثلاثة الأخيرة من العام 2005.

أما من حيث الربحية النسبية فقد بلغ وسطي العائد على الموجودات (ROA)، 0,5 في المئة للقطاع المصارف الخاصة السورية في العام 2005. أما وسطي العائد على حقوق المساهمين (ROE) للقطاع فبلغ 4,63 في المئة. إن نسب الربحية هذه متدنية، وما يشفع لها أن هذه المصارف ما زالت في بدايات عملها.

وفي التفاصيل الفردية لكل مصرف على حده، وراح عائد الموجودات ما بين 0,01 في المئة لبنك عودة سورية و 1,24 في المئة لـ"الدولي للتجارة والتمويل". وكان عائد الموجودات 0,62 في المئة لـ"سورية والمهجر"، و 0,12 في المئة لـ"بيمو" السعودي الفرنسي. وتراوح عائد حقوق المساهمين ما بين 0,016 في المئة لبنك عودة سورية و 12,5 في المئة لـ"الدولي للتجارة والتمويل". أما "سورية والمهجر" فحققت 5 في المئة عائد ملكية و "بيمو" السعودي الفرنسي 3 في المئة. ويستنتج من ذلك أن البنك الدولي للتجارة والتمويل حقق أعلى مستوى ربحية ما بين المصارف الخاصة السورية بحسب معيار العائد على الموجودات والعائد على حقوق المساهمين، يليه ولو بفارق كبير بنك سورية والمهجر.

دريد عام وصاحب المركز السوري لإستشارات التمويل
(استشاري تمويل وإستثمار وأسواق مالية ومصارف)



شركة الديار القطرية للاستثمار العقاري

إن ذلك ما هو إلا تحقيق

لمنحها. ولأننا نسعى لتحقيق السعادة التي يمنحها

www.qataridiar.com

المسار اللبناني بين الداخل والخارج

..... بقلم د. شفيق المصري

— مستوى صدقية القيادة الحكومية اللبنانية حيال المجتمعات الأخرى التي تنتظر الحد الأدنى من الإنجاز لكي تستطيع أن تبني عليه مساهماتها.

— مستوى الوحدة الوطنية المطلوبة لكي تصبح الركن الأساسي في بناء الوطن والواطن.

— مستوى التزامات الآخرين لمساعدة لبنان وإنقاذه اقتصادياً وحتى سياسياً وذلك على صعيدي الدول الإقليمية والدولية معاً.

— مستوى تحقيق الأركان الدستورية — الديمقراطية المطلوبة من أجل تحويل هذا البلد من انتماءاته القبلية (التي ترتدي لباساً طائفياً ومذهبياً في معظم الحالات) إلى مواطنة راسخة.

— مستوى الممارسات غير الدستورية إلى أن يضطر كل فريق إلى تعديل تفسيراته السياسية للنصوص الدستورية والقانونية القائمة.

وإذا كان المطلوب الأساس أن تتحقق الديمقراطية في لبنان فإن المعادلة العامة لتحقيق هذه الديمقراطية في أي نظام سياسي قد تأتي على الشكل التالي: إنه لا ديموقراطية من دون دستورية. والمقصود هنا أن يصار إلى اعتماد كافة البنود الدستورية التي توفر عناصر الحكم الصالح. ومن هذه البنود التسليم بالثعبان (التي تردى مصدر السلطات جميعاً يتولاها من خلال مجالس ومهيئات ووظائف منتخبة وأن ثمة حكماً للقانون وأن الهويات العامة ملحوظة في الدستور وأن ثمة فصلاً بين السلطات واستقلالاً للقضاء... إلخ.

وقد تستعمل هذه الديمقراطية أيضاً بتداول السلطة والتدقيق بنزاعها ومن ذلك من خلال آليات المراقبة والمحاسبة، ولكن هذه الديمقراطية إن كتكتفي بكل هذه الآليات الضامنة حتى تسعى إلى توفير العدالة الاجتماعية الرافعة أصلاً لكل مجتمع إنساني. والركن الثاني من هذه المعادلة أنه لا دستورية في التنظيم من دون صدقية في التنفيذ، ذلك لأن الدستور في نفسه — كالدستور اللبناني — ملاً بعد العام 1990 — يضمن كل هذه البنود ولكن الممارسة من الدستور لم تحترم، كما أن آليات المراقبة والمحاسبة ليست فاعلة كما يجب أن تكون. والصدقية هنا تشمل كافة السلطات الدستورية الثلاث ولا تقتصر على جهة واحدة، وذلك على الرغم من الفجوات في درجات السؤالية عن التفتيش أو الانتهاك بين كل واحدة منها.

أما الركن الثالث من هذه المعادلة فهو أنه لا صدقية من دون ثقافة سياسية موحدة لدى المسؤولين والمواطن على السواء. وهذه الثقافة السياسية هي نتيجة تأثير أو دور وسائط التنشيط السياسي بدءاً بالدراسة فالجامعة فالحزب فالإعلام فالنقابة... إلخ.

وإذا كان لا بد من تقييم عمليات الإصلاح في هذا البلد فإنه من الواجب البدء بهذه الوسائط من أجل التحقق من نشر ثقافة سياسية ترحيبية متكافئة تستطيع المراقبة والمحاسبة

ليس جديداً القول أن لبنان في سياسته الداخلية والخارجية، يتأثر بالعوامل الإقليمية وحتى الدولية أكثر من أي بلد آخر. وليس جديداً أيضاً الاعتراف أن الساحة اللبنانية كانت ولا تزال عرضة لتجاذب الآخرين (أو لحروبهم) عليها، وأنها تقدر مدى صمود أو انهزام هذا الطريق أو ذاك بدءاً من ميزان الساحة اللبنانية. وإذا كان قدر لبنان أن يتعامل مع هذه التجاذبات ويشهد ثبوتها المتحركة، فإن حسن التوفيق والتوقيت يمنحانه فرصة الإنقاذ أو الصمود. وبذلك فإن قدر اللبنانيين أن يتحموا لأنهم محكومون بهذا الاتفاق من أجل هذا الإنقاذ والصمود معاً. ولعل الظروف التي يمر بها لبنان حالياً تعكس مرحلة صعبة من تاريخه بل من صموده التاريخي، فالظروف الداخلية متشنجة ومدفوعة باعتبارات وحوافز خاصة على أكثر من صعيد وجبهة. ولعل الصعوبة هنا تتمثل في الأوضاع الإقليمية المتشجعة والارتباك الدولي المتردد والاستحقاقات الإقليمية الأخرى المنتظرة، بالإضافة إلى واقع الساحة اللبنانية ذاتها للتسمة بهشاشته في الممارسة وتناقض في الغايم وتغييب لعمق الضوابط. ومن هذا، يثار السؤال عن المسار اللبناني وتحديد وجهة سيره وتحرير ميوعة المؤثرين فيه والمندفعين معه أو ضده، وهل ثمة مسار واحد موحّد للبنان كله أم أنه تشعب بل تبعثر في مسارات في الداخل تغنيها حوافز تشجيعية أو تحريضية من الخارج... إلخ. ومن أجل إلقاء بعض الأضواء على متعطفات هذا المسار اللبناني الراهن، لا بد من التلميح إلى بعض مفاصله من الداخل وبعض المؤثرات الرافعة له أو الفاعلة فيه من الخارج.

أولاً: مؤثرات الداخل ■

سبق للبنان أن شهد مراحل صعبة في سياسته بل في حياته السياسية الداخلية. وقد انشدت وخيرة هذه المراحل حتى بلغت نزاعات مسلحة أحياناً. وكان تاريخ لبنان يشهد أيضاً تآزماً لدى الفئات السياسية فيه يتراجعون جميعهم، بعد حين، ويدركون أنه لا بد من قبول التسوية للفرصة عليهم من وسطاء آخرين. وبذلك تكرر الدور ذاته مرات عديدة، وبدأ بالتالي هؤلاء الفئات أنهم من أهل العقد ولكنهم ليسوا من أهل الحل. ألهم أنهم يستشعرون خطورة الوضع المزأزم عندما يصل إلى حافة الهاوية ويعودون من ثم إلى التسويات المنتظرة وغير الملائمة.

والواقع أن مثل هذه الأجزاء التي تتحرك باستمرار ومن دون أي استقرار تجعل من الصعوبة بمكان لأي مجال لتخطيط طويل الأجل ولا حتى قصير. ويضطر المسؤول فيه إلى التعاطي اليومي مع الحدث من دون أية رؤية مستقبلية ممكنة.

هذا الواقع الذي يفتح الحية السياسية العامة ويحول دون تحقيق أبسط مشاريعها المستقبلية يبقى البلد في حال التوجس ومن ثم التردد حول أي مشروع مستقبلي عام أو خاص. والتردد الحكومي في هذا المجال ينعكس سلباً على مستويات

عدة:

ونتيجة هذه التجاببات الثابتة المتعارضة والمتناقضة يسعى كل فريق إلى صياغة الساحة اللبنانية لجانبه لكي يتحصن بها في مواجهة الفريق الآخر.

واستناداً لذلك فإن العوامل الأساسية الإقليمية التي تؤثر على المسار اللبناني الراهن سلباً أو إيجاباً يمكن أن تتمحور بالتالي:

— مدى التعامل الدولي الذي لا يزال مجلس الأمن يندوسه بحق إيران أو معها، علماً أن معظم الأطراف تفضل الحوار بين إيران وبين الدول السمت.

— مدى التعامل الأمريكي مع سورية ونتيجته في المزيد من الضغط أو خفض وتيرته. علماً أن الإدارة الأمريكية لم تستجب لخصائص تقرير جيمس بايكر وملاحظات رئيس الوزراء البريطاني في إعطاء سورية دوراً إقليمياً ما.

— مدى نجاح مجلس الأمن في مهامه المزدوجة سواء لجهة القرار الـ 1701 ما يعود إلى لبنان أو في تفعيل خريطة الطريق في ما يعود إلى فلسطين وفي تقديم الحلول المقبولة والمفعولة لمقاربة وحل مسألة دارفور.

على الصعيد الدولي: تتمحور معظم المسائل الشرق الأوسطية في مظاهر السياسة الأمريكية الخارجية ومن ثم في سياق العلاقات الأمريكية مع أوروبا من جهة ومع روسيا والصين من جهة أخرى. وهذه المسائل لم تعد عريضة أو أنية أو قابلة للحل السريع، ولكنها معقدة وتتعدّد الصالح الدولي المتخاضبة بصدد ما وبإصرار الولايات المتحدة على أن تشترك أحداً في الحلول المتداولة لها. ولكن الولايات المتحدة أصبحت اليوم رهيبة التوتر الحاصل على المستوى الشعبي العام في الداخل حيث سجل الحزب الديموقراطي انتصاراً مرموقاً في مجلس النواب والشيوخ ويات قادراً على لجم الاندفاع غير السويق ولكن غير المنطقي في هذا التعامل.

ولعل هذه النتيجة الأخيرة للانتخابات الأمريكية تساعدهم الرئيس الأمريكي في سياسته الخارجية وإن كانت ستشكل له إخراجاً أكبر في سياسته الداخلية. اليوم أصبحت الانتخابات الديموقراطية في مجلس الكونغرس مسؤولة عن إيجاد استراتيجية الخروج من العراق من جهة وعن الدفع باتجاه تفريع الأزمات الأمريكية الأخرى من العراق من جهة ثانية. أما الأمور الأخرى فلا بد في رأي هذه "الأكثارية الديموقراطية" من أن يعاد النظر فيها من أجل مزيد من التقارب والتنسيق مع كل من الاتحاد الأوروبي من جهة ومع روسيا من جهة أخرى.

ويبقى السؤال المحوري، بالنسبة للوضع اللبناني: كيف يمكن أن ينعكس ذلك على مساره من المعروف أن لبنان ينتظر اليوم ثلاثة استحقاقات أساسية: استحقاق المحكمة الدولية الخاصة بمحاكمة الجنح أو تكبوا جريمة اغتيال الدوموس الرئيس رفيق الحريري ورفاقه. ويبدو أن مجلس الأمن (الذي يعكس هذا الاتفاق الأمريكي - الأوروبي - الروسي) يواصل على تحقيقها وفقاً للأصول الدولية للفرصة. والاستحقاق الثاني يتعلق بنجاح قوات اليونيفيل في لبنان وفق القرار الـ 1701 الذي يسيّر في طريقه للتنفيذ أيضاً. والاستحقاق الثالث للتدخل بمساعدة المجتمع الدولي للبنان من خلال مؤتمر باريس 3- للتلطظ. وهذا الاستحقاق الأخير يعطى معظم المجتمع الدولي وإن كانت أجواءه الداخلية لا تزال غير صافية. فهل يسمح هذا للجمع الدولي بإفشال هذا الاستحقاق الذي قد ينعكس على الاستحقاقين الآخرين؟ ■

أما ما يتربّد في كافة للتدنيات والمحافل والوسائل حول اتفاق الطائف فإن معظم اللبنانيين لم يدققوا في قراءة هذا الاتفاق الذي دخل قسم منه في الدستور وأصبح مادة دستورية ملزمة، وقسم آخر لم يدخل في الدستور بعد ويقتضي اعتماده دستورياً، والقسم الأخير استندت غرضه بحكم التطورات التي حصلت مؤخراً.

ولعل أهمية هذا الاتفاق أنه تناول التعلق بالأسس الميثاقية التي يقتضي احترامها والزامها من دون أي استثناء ولا تحفظ. وتناول الفصل الثاني منه عناوين التحصين في كل المجالات السياسية والاجتماعية والاقتصادية وهو لذلك، قابل للنقاش في ضوء التجارب والتجربة ومن ثم الاتفاق حول بناء الدولة وليس بناء الوطن، الأساس للمخاطبة كقضية بهذه المهمة الأخيرة أي بناء الوطن بقدر ما تركز على هوية لبنان، وانتماؤه، واعتماد المساواة، وتكافؤ الفرص بين أبنائه، وإلغاء الطائفية السياسية، والتركيز على أن الشعب مصدر كل السلطات، وعلى الإنماء المتوازن، وديموقراطية النظام وبرلمانية، وعلى التزام ميثاق الأمم المتحدة والإعلان العالمي لحقوق الإنسان... إلخ.

ولكن المؤسف اليوم أن معظم القادة السياسيين في لبنان يمارسون قراءة سياسية للمستوى اللبناني ولا اتفاق الطائف معاً ويصر كل منهم على أن قراءته هي الأكثر مرجعية وإلزامية. وينتج تخطأ السياسة بالقانون وتضييع صديقة المؤسسات الدستورية بسبب ذلك.

والمعروف أن الحياة السياسية في كل بلد من بلدان العالم تنتج ضمن قواعد معارف عليها للتخاطبة السياسية بما في ذلك منطق الموالاة والمعارضة، والبرامج الانتخابية، والتسليم بنتائج الانتخابات، وتفعيل المؤسسات من أجل صديقة الحكم، واحترام المستور الضامن لكل مناهي السلوك السياسي الرسمي وغير الرسمي... إلخ.

ولكن من المؤسف أن يلاحظ المراقب انماط السياسة اللبنانية المنطلقة من كل القواعد والمجازاة لكل حدودها، ولعل أكثر ما يدعو إلى قلق أن الشأن الاقتصادي، مهما علا شأنه وبلغت خطورته، لا يستثير الاهتمام المطلوب أو يدفع باتجاه القدرة أو الإمكانية التنافسية بين صانعي القرار في لبنان.

وبذلك يضطر الاقتصاد أن يبني تابعا أسيراً للسياسة وليس شريكاً مقراً فيها. وتضطر الحاجة الاقتصادية على الرغم من أولوياتها المصيرية إلى انتظار السياسة في كل ثانوياتها العقيمة أحياناً والتألهة أحياناً أخرى.

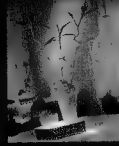
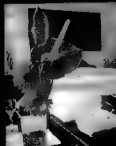
ثانياً: مؤثرات الخارج ■

على الصعيد الإقليمي: لم يعد خافياً على أحد أن هذه الرقعة الجغرافية التي تسمى الشرق الأوسط تتأثر كل وحدة جيوسياسية فيها بما يجري في الوحدة الأخرى. وهذا التأثير المتبادل تحكمه اعتبارات وحسابات داخلية وإقليمية عنة وحتى دولية. وعلى سبيل المثال وليس الحصر يمكن أن يشير المراقب إلى عدد من الثنائيات الشرق أوسطية ومنها: الموقف السياسي المتأرجح إلى حد ما بين الأجنحة الرفضية والمتسوية الشرق أوسطية من جهة، والمؤيدة لها من جهة مقابلة، والموقف الآخر المتأرجح أيضاً بين الدول الراضة لأحكام الشرعية الدولية أو المتحفظة عنها من جهة، وبين الدول القابلة لها من دون تردد ولا تحفظ من جهة مقابلة. والموقف الثالث المتأرجح بين تجانب سوريا - إيراني من جهة وبين أمريكي - فرنسي من جهة مقابلة. أما إسرائيل فإنها تتصرف بما يرضي مصالحها وإن كانت في استراتيج الولايات المتحدة (وإن استطاعت) وأوروبا أي تأييدها.

ستتاهى بالذوق الرفيع



ستتاهى بالإنجاح، تهاء بالرفاهية، تهاء بالانجومية...
أو بكل بساطة، تهاء بما أنت عليه. في كل فندق من مجموعة فنادق
ومنتجعات Renaissance Hotels & Resorts، ستتاهى بالذوق
لم تهما من قبل. فالمساحات الداخلية مصممة كتحف فنية،
والخدمة الفندقية تجعلك تعيش رفاهية استثنائية. كما ستكون قريباً
دائماً من قلب المدينة النابض. تهاء بالانظر الذي تنسجه إليك.
تهاء بكونك مقبلاً في فندق Renaissance وفي زيارتها
على موقع www.renaissancehotels.com



الأمر عبد العزيز بن مشعل:

تحويل "الشعلة" إلى "قابضة"

حاوره: مروان النمر



تشهد مجموعة الشعلة منعطفًا تاريخياً وتحولاً جوهرياً لنشاطها، يتجلى في التحالفات المحلية والإقليمية التي تعقدّها، والكيانات المشتركة التي تنشئها، والمشاريع العملاقة التي تطلقها، بموازاة تنويع مروحة أنشطتها لتشمل، إلى التطوير العقاري بمختلف مجالاته، قطاعات البترول والغاز والطاقة والنقل والبنية التحتية.

الأمر عبد العزيز بن مشعل بن عبد العزيز آل سعود، الرئيس التنفيذي لمجموعة الشعلة، يوضح لـ "الاقتصاد والأعمال" رؤية المجموعة لوكالة الطفرة "الذكية" المتجهة نحو المملكة العربية السعودية؛ كما يصفها، إضافة إلى خطتها للحول إلى شركة قابضة، تضم تحت مظلتها أنزاعاً متنوّعة من الشركات الناشطة في القطاعات التي تعمل فيها حالياً، فضلاً عن الدخول في مجالات اقتصادية جديدة ستطرق أبوابها قريباً.

التحالفات؟

□ معظم المشاريع التحالفية حتى الآن دخلناها كمستثمرين، خصوصاً من خلال تقديم الأرض حيث أننا نملك مواقع مميزة للتطوير، بالإضافة إلى حصة من قيمة الاستثمار كتمويل، غير أن هذه التحالفات أتت إلى قيام تنسيق وتواصل دائم مع شركائنا فيها، ما نتج عنه إنشاء شركات مشتركة مع بعض هؤلاء العملاء سيتم إطلاقها قريباً، ويتوقع أن تكون لها إضافة إقليمية كبيرة حيث ستشمل استثماراتها جميع أنحاء العالم العربي، كما أننا بصدد إنشاء شركة عقارية كبيرة جداً بالتحالف مع شركات محلية، لوكالة النمو والتطوير الذين يشهدهما القطاع العقاري في المملكة بشكل خاص.

■ على ماذا ستركّز مشاريع وأنشطة هذه الشركة عند انطلاقها؟

□ تتصوّر أولوية الشركة الجديدة في المرحلة الأولى حول القطاعين السكني والتجاري، لأسببنا أن الأخير تعرّض لإهمال من ناحية إنشاء المباني المكتبية تمديدًا، بفعل الطفرة الكبيرة والإقبال المتزايد على إنشاء مراكز التسوق في المملكة خلال السنوات الأخيرة، ما ولد نقصاً كبيراً في عرض المكاتب مقابل الطلب، حيث تشهد الرياض وجدة ومن المدن الرئيسية أزمة كبيرة في هذا المجال. ومن المنتظر أن يتفاقم الطلب على

المنشآت المكتبية مع الإقبال المضطرب من قبل الشركات الإقليمية والأجنبية على افتتاح فروع لها في المملكة، الأمر الذي سييسب ضغطاً على المطوّرين لتلبية احتياجات السوق من المكاتب. إلى ذلك، سيكون هناك اهتمام كبير بالقطاع الهندسي وبإنشاء المشاريع السكنية، في ظل الحديث عن حاجة المملكة إلى أكثر من 5 ملايين وحدة سكنية على مدى السنوات القليلة المقبلة.

■ بالإضافة إلى سوق المملكة، ما هي أبرز

■ نلاحظ مجموعة الشعلة انتقالاً من التركيز على القطاع العقاري إلى توسيع مروحة أنشطتها، ما هي أبرز أوجه هذا التنويع؟

□ ينصبّ تركيز مجموعة الشعلة منذ بداياتها على الأنشطة العقارية بمختلف أنواعها، لاسيّما بناء المراكز والأسواق التجارية وإنشاء المخططات السكنية. إلّا أننا بدأنا في السنوات الأخيرة بتنويع نشاطاتنا والدخول في قطاعات جديدة، مثل البترول والغاز والنقل والبنية التحتية وغيرها، بالإضافة إلى تطوير وتوسيع النشاط العقاري للمجموعة لوكالة التطوّرات التي تشهدها السوق العقارية في المملكة.

■ أين تكمن أبرز جوانب هذا التوسع بالنسبة للقطاع العقاري؟

□ من أبرز ملامح التطوير داخل نشاطاتنا العقارية هو إقامة التحالفات مع شركات كبرى لإنشاء مشاريع عملاقة، مثل مشروع "تلال جده" مع شركة إعمار العقارية ومجموعة الأولى بكلفة تقوّر 11 مليار دولار، والذي يشكل باكورة التحالفات الخارجية والمعلنة لمجموعة الشعلة. ونحن الآن بصدد إطلاق مشروع آخر في مدينة جده مع شركة سما دبي التابعة لـ "دبي القابضة"، ويمثّل في إنشاء مجمع فندقى سكنى تجارى متكامل على كورنيش جده، يتميز بتصميمه العمراني الفريد ككل وبالألوانية

الترفضة التي يضعها. كما يوجد لدينا مشروعان قيد الدراسة في مدينة الرياض ومثلهما في المنطقة الشرقية، وسيتم تطوير معظم هذه المشاريع بالتحالف مع شركات محلية متخصصة، وبعضها مع شركات إقليمية.

■ نواصل، فتستيق؛ فتتحالف

■ أبسط الجانب الاستثماري ام الخطوري على دور "الشعلة" في هذه

مشاريع قيد الإنطلاق:

● مجمع سكني تجاري فندقي في جده

● بالشاركة مع "سما دبي"

● مشروعان متكاملان في الرياض

● ومثلها في المنطقة الشرقية

● مدينة اقتصادية متخصصة



تلال جدّه:

باكورة التحالفات بـ 11,2 مليار دولار

يشكّل مشروع "تلال جدّه" الذي تصل كلفته الإجمالية إلى 42 مليار ريال (11,2 مليار دولار)، باكورة تحالفات مجموعة الشُّعلة مع شركات القيدية لتطوير مشاريع عقارية عملاقة. المشروع الذي يجري تطويره بالتعاون مع شركة إعمار الشرق الأوسط، الناجمة عن تحالف شركة إعمار العقارية الإماراتية ومجموعة ألولي العقارية السعودية، يهدف إلى إقامة مجمع سكني متكامل يمتد على مساحة 2286 هكتاراً في مدينة جدّه، ويسمى نحو 20 ألف وحدة سكنية موزعة على 24 قرية، وتتلوّج هذه المساكن بين المنازل الطابقيّة والبيوت المستقلة بمساحة تتراوح بين 500 و1500 مترًا مربعًا لكل منها، كما يحتضن المشروع مجموعة من المرافق التجارية والترفيهية والتعلّيمية والصحية والخدماتية.

الاستثمار واجب وطني

■ ماذا عن خطة مجموعة الشُّعلة لتنمية أعمالها في مجالَي البنية التحتية والنقل اللذين تنشط فيهما؟

□ نعمل حالياً على إنشاء شركة عملاقة متخصصة في تطوير البنية التحتية بمختلف مجالاتها وبالتّحالف مع شركات سعودية. فنشاطر المدن الاقتصادية الجديدة والتوسّعات القائمة في مختلف المدن السعودية حالياً لتتطلب توفير بنية تحتية حديثة ومتطورة وذات مستوى أعلى، مما يُقدّم فرصة كبيرة لنا لتفعيل نشاطنا في هذا القطاع. خصوصاً في ظلّ النقص الذي تعانيه السوق لجهة شركات المقاولات الكبرى القادرة على تنفيذ هذه المشاريع بسرعة وكفاءة وبمعايير ومواصفات عالية، نتيجة الضغط التي تعانيه شركات الإنشاءات السعودية لتلبية فورة المشاريع القائمة.

أما في قطاع النقل، فقد دخلنا مؤخراً بتّحالف مع شركائنا محليّة ومجموعة من الشركات الكورية للمنافسة على مشروع سكك الحديد الذي يربط مكة المكرمة بالمدينة المنورة، والزمع طرحه قريباً من قِبَل الجهات المعنية على القطاع الخاص للاستثمار والتطوير.

■ لكنّ اللّفت أن القطاع الخاص المحلي لا يُقابل مثل هذه المشاريع بحماسة كبيرة نظراً لأفضخامة استثماراتها وبطء مردودها...

□ لا شك أن مشاريع البنية التحتية عائدتها بطيء ولكنه مهم جداً على المدى الاستراتيجي بالنسبة للشركات. إلى ذلك، فإنّ لدينا البلد واجباً علينا كما لدينا حقوقاً نأخذها منه، وعليه، نحن نتعلّق إلى المساهمة بقوة في هذا المجال من خلال إنشاء شركة سعودية عملاقة تكون قادرة على تنفيذ هذه المشاريع الجبارة بسرعة وتفقّ وابتكار.

الأسواق التي تتطلّعون إلى دخولها؟

□ دول الخليج بشكل عام، كما تتعلّق بجبّة إلى أسواق لبنان والأردن ومصر في مجال التطوير العقاري، وهناك مشاريع سنعلن عنها قريباً في هذه البلدان.

رُبّ ضارّة نافعة

■ انديكم توجّه للاستثمار في مشاريع المدن الاقتصادية التي يتم إطلاقها في المملكة؟

□ بالتأكيد، ففكرة إنشاء المدن الاقتصادية فكرة رائدة من قِبَل الملك عبدالله بن عبدالعزيز آل سعود، لاسيما من ناحية تنوّعها الجغرافي وإثرها في النمو الاجتماعي والاقتصادي للمناطق المحيطة بها، كما أنها أتاحت الفرصة للشركات السعودية لإبراز قدراتها على التطوير. والمملكة العربية السعودية مساحتها شاسعة وتحتج إلى أكثر من مدينة اقتصادية، شرط أن تكون هذه المدن مبروسة ومنظمة بحسب احتياجات كل منطقة ومزاياها الاقتصادية والتدفق السكاني الموجود حولها.

■ هل لديهم رؤية محدّدة في هذا الشأن؟

□ لدينا مشاريع عدة مخالطة قيد الدراسة في إطار التحالفات التي ننشئها لكنها ستكون أكثر تخصصاً، بمعنى أنها لن تكون مدينة اقتصادية بضميرها العام بل مدينة اقتصادية متخصصة في مجالٍ محدّد.

■ يعتبر البعض أن المشاريع العملاقة على غرار المدن الاقتصادية لاخوت في الدخول إلى سوق المملكة مقارنة بالدول المحيطة، كيف تتقيّون هذا الطرح؟

□ للمقارنة موقّفة إلى حدٍّ ما، ولكنّ رُبّ ضارّة نافعة، فهذه المشاريع تأتي في وقت ملائم جداً للمملكة، حيث نتجه إليها الآن أنظار المستثمرين من كافة أنحاء العالم بحكم الاستقرار السياسي والاقتصادي الذي تعيشه، وبفضل النمو المضطرد والتجديد بوتيرة متسارعة على مستوى الأنظمة الاقتصادية. ولعل في هذا التأكّر أو التأمّن خيراً يبيّح أنه عندما يتوقف الآخرون نباشرون بالدخول، خصوصاً أن لدينا مزايا تنافسية وتفاضلية أكثر بكثير من الآخرين، فمن أكبر دولة خليجية من حيث عدد السكان، ولدينا تنوّع كبير في الأنشطة والقطاعات ومصادر الدخل الاقتصادي، بالإضافة إلى وجود مناطق ساحلية شاسعة وأراضٍ ومشتات جاهزة للاستثمار والتطوير. وبرأيي - وكما يؤكّد معظم الاقتصاديين المحليين والعالميين كذلك - فإنّ المملكة وصلت إلى مرحلة من النضج والجهوزية لاستقبال مثل هذه المشاريع، وبأنّ الفرصة الذكية قائمة على المملكة.

■ بماذا تلمّز هذه الطفرة عن نظيرتها خلال سبعينيات القرن الماضي؟

□ البزرة الأولى أننا أصبحنا قطاع أعمال سعودي أكثر خبيرة وأوسع تجربة، كما أصبح يوجد لدينا أكثر من عملاق اقتصادي، سواء في القطاع الخاص أو القطاع العام، قادر على مواكبة التغيرات التي يشهدها الاقتصاد العالمي والاستفادة منها. وبالتالي أصبحت المجالات أوسع وأشمل أمام الكيانات الاقتصادية السعودية. كما تطورت الأنظمة والقوانين والإجراءات المحفّزة للاستثمار بشكل كبير عن السابق، ونحن نطمح إلى المزيد في هذا الإطار. إلى ذلك، فإنّ الإفادة من الطفرة السابقة تصحّرت حول القطاع العقاري بشكل لافت، بينما تشمل حالياً إنشاء المدن الاقتصادية للتكامل وتطوير قطاعات الصناعة والاتصالات وتقنية المعلومات وغيرها، وبالتالي فإنّ هذه الطفرة أكثر ذكاءً وتنوّعاً ويتوقع لها أن تكون أكثر ديمومة واستمرارية.



الوطنية أن تعيد النظر في هيكلتها التنظيمية والإدارية والتشغيلية للارتقاء إلى مستوى بيئة الأعمال التنافسية الناجمة عن الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية.

■ التدريب ثم التدريب

■ يُبدي بعض المستثمرين دُخْرهم من "السعودية" باعتبارها عائقاً في وجه نمو أعمالهم داخل المملكة، يُشكّل هذا الأمر برايمك مصوراً "طاريحاً للاستثمار الأجنبي؟
□ لا اعتقد أن السعودية تفت عائقاً في طريق استقطاب الشركات الأجنبية، خصوصاً تلك التي تستهدف تطوير مشاريع عملاقة، حيث يتم تذليل كافة العقبات من أمامها من قِبل الجهات المعنية لإنجاز هذه المشاريع بسرعة، نظراً إلى مردودها المهم في خلق فرص العمل للمواطنين في الحصة النهائية. لكن العنصر الأهم في هذا الشأن هو التدريب ثم التدريب ثم التدريب. فبرأي أن الشركات التي تتطلع إلى سوق المملكة بعين طموحة وبسراة استراتيجية بعيدة يهتما تطوير الكفاءات البشرية المحلية لاستخدامها في مشاريعها المستقبلية لأنها ستكون أقل كلفة عليها، وعليه، فإن إنشاء مركز تدريب من قِبل هذه الشركات العملاقة لتأهيل الشباب السعودي ليس بالأمر المكلف، بل يدل على التزامها ومسؤوليتها الاجتماعية وبأنها بغير ما استفادت من هذا الوطن أفادته في المقابل.

■ كيف نقيمون مسيرة عملية الخصخصة في المملكة حتى الآن؟
□ نأمل أن تسير بوتيرة أسرع وأن تكون أكثر وضوحاً وشفافية، لما لها من تأثير ودلالة على التطور الاقتصادي الآني والمستقبلي للبدا.

■ أين ترون مجموعة الشعلة بعد 5 سنوات من الآن؟
□ نسعى لأن تكون شركة قابضة لديها أثرع عدة من الشركات الناشئة في القطاعات التي تعمل فيها حالياً، بالإضافة إلى دخول في قطاعات جديدة غير متواجدين فيها حتى الآن.

■ هل تفكرون بطرح جزء من المجموعة أو بعض الشركات التابعة لها للاقتاب العام؟
□ بالنسبة لمجموعة الشعلة هذا الأمر غير وارد الآن. لأن الشركات التي يتم إنشاؤها من طريق التحالفات فعلية تحقيق النجاح أولاً وعندها نذكر بموضوع طرحها للاكتتاب العام

■ هل ترون أن الشركات المحلية لديها الجهوية لمفاسدة الشركات الأجنبية العملاقة والعريقة في قطاع الإنشاءات والبنى التحتية؟

□ الآن، نعم. فقد أصبح لديها من الخبرة الكافية والكوادر السعودية المؤهلة ما يمكنها من منافسة هذه الشركات بقوة. والأهم من ذلك أنها تملك ميزتين تفاضليتين مهمتين جداً، تتمثلان في قدرتها العالية على ضخ الاستثمارات نظراً للسيولة المتوفرة لديها، وفي معرفتها العميقة للسوق المحلية وبيئة الأعمال المحيطة بها، ما يؤهلها لاختصار المسافة اللازمة للشركات الأجنبية للدراسة هذه السوق والتعرف على طبيعتها وخصوصيتها.

■ إلى أي مدى تطور أداء القطاع الخاص للإفادة القصوى من الفورة الاقتصادية التي تعيشها المملكة؟

□ أهم ملامح هذا التطور هو التنوع في الأنشطة الاقتصادية للشركات. ففي السابق كان القطاع الخاص السعودي مقنلاً، وما إن تنجح مبادرة أو فكرة معينة حتى يتبعها الآخرون بإطلاق مشروع مماثل. أما الآن فقد اختلف الوضع، إذ لا تقدم الشركات على أي مشروع إلا بعد إجراء دراسات عميقة عليه لتحديد جدواه الاستثمارية بالنسبة لها ومدى أهميته للاقتصاد الوطني ككل.

■ سلاح المنافسة

■ بالعودة إلى أنشطة المجموعة، ما هي توجّهاكم بالنسبة لقطاع الطاقة؟

■ تضم "الشعلة" تحت مظلتها شركة متخصصة تعنى بقطاعي البترول والغاز في "الظهور للبترول والغاز"، التي تملك تحالفاً مع شركة Sinopec الصينية في مجال حفر الآبار ولديها مشاريع عدة مشتركة قيد التنفيذ حالياً. كما أضفنا إلى نشاطها مؤخراً قطاع الطاقة في ضوء الطفرة الكبيرة التي توفّقت في مشاريع الطاقة على مستوى المملكة، سواء بالنسبة لتوليد الكهرباء أو تحلية المياه أو الصناعات البتروكيميائية.

■ شهد مناخ الاستثمار تطوراً لافتاً في الآونة الأخيرة، ما هي برايمك أبرز الخطوات الواجب اتخاذها لتفعيل البنية الاستثمارية السعودية؟

□ لا أحد ينكر أن مناخ الاستثمار تحسّن بشكل كبير مقارنة بالفترة القريبة السابقة، لكن لتحقيق مزيد من التطور، على الجهات المعنية الرجوع بشكل مستمر إلى الشركات المحلية والأجنبية للتعرف على هواجسها وتساؤلاتها وتبنيدها، وإشراك القطاع الخاص في إيجاد الحلول لبعض المشاكل القائمة. فتحسين مناخ الاستثمار عملية دائمة ومستمرة، لاسيما في ظل التحدّيات الاقتصادية العالمية المتتارعة.

■ ما هي أهم انعكاسات انضمام المملكة إلى منظمة التجارة العالمية (الإيجابية منها والسلبية)؟

■ اعتقد أن الدخول إلى منظمة التجارة العالمية شراً لا يُدْمَنه، لكن في المقابل التخوّف هو طابع المجتمع السعودي، وعلينا أن نستبدله بالاستعداد عبر الدراسة المتأنيّة لأنظمة WTO للتعرف على عكايب الإفادة القصوى منها، ومن خلال إعادة تنظيم وهيكل القطاعات الاقتصادية وفق المعايير المستجدة، ما يؤفر لنا سلاح التنافسية اللافت لمواجهة الشركات العملاقة القادمة. إلى ذلك، فإنني أرى أن الأخيرة لن تستغني عن الشريك المحلي متى كان كفوءاً وقادر على تحقيق تطلعاتها، الأمر الذي يستوجب على الشركات

تطلعات قادمة:

- شركتان عقاريّتان، إقليمية ومجلية
- كيان عملاق لتطوير البنية التحتية
- شراكة مع الكوريين للمنافسة على سكك حديد مكة - المدينة

إستثمار



البحث العميق والدراسة المتأنية تتحقق من الأفكار ومن امكانية تجسيدها. نعلم الى تقييم أداء الفكرة مع الموردين الأساسيين والمعملاء ونقارنها بالأفكار المنافسة وأدائها. كما تلجأ الى خبراء آخرين لمساعدتنا في تقييم استثماراتها المحتملة. بعضهم قال أننا نطرح الكثير من الأسئلة. لكن البحث والمسؤال جزء من فلسفة الاستثمار لدينا وأبحاثنا ندرها بالثقة لنعدكم بتحقيق أفضل العائدات على استثمارانكم.

الأفكار المبدعة و البحث العميق والمصادقية المهنية هي أساس استثماراتنا.

إستثمار
ISTITHMAR
It means Investment

رئيس ميتسوبيشي موتورز:

فشل الاندماج في صناعة السيارات

هاورث: خطر زيدان



"تتعهد بتقديم المتعة القصوى في قيادة سيارتنا وأقصى درجات الأمان" هذا التعهد الذي أطلقته شركة "ميتسوبيشي موتورز" مطلع العام 2005 تجاه مستخدمي سياراتها في أكثر من 170 بلداً، ما زالت تسعى إلى تحقيقه بعد أن واجهت فترات صعبة ومشاكل مالية، فتخلّى عنها المولّدون ووصلت إلى درجة الإفلاس، إلا أنها تمكّنت من الصمود وتحاول إستنهاض قواها.

"الاقتصاد والأعمال" التقت رئيس شركة "ميتسوبيشي موتورز" اوسامو ماسوكو Masuko Osamu خلال زيارة قام بها مؤخراً إلى مدينة جدة السعودية، واستطاعت على الرغم من تكتّمه وحذره من الإجابة بإسهاب، من الحصول على بعض الإضاءات حول وضع الشركة وتوجهها الاستراتيجي، إضافة إلى رؤيته لواقع صناعة السيارات وتطوراتها، وذلك من خلال الحوار الآتي:

■ ما هو هدف زيارتكم إلى المملكة ودول المنطقة، وما هي أهمية أسواق الشرق الأوسط بالنسبة لشركة ميتسوبيشي موتورز؟

□ السعودية سوق كبيرة، وهي تشهد نمواً اقتصادياً مستمراً. وقد زرت المملكة في العام الماضي، وأزورها اليوم للتأكيد على الأهمية القصوى لهذه السوق وأسواق دول المنطقة بالنسبة لشركة ميتسوبيشي موتورز، وتشكل الزيارة مناسبة للتشاور مع شركائنا الذين يعتبرون عنصراً أساسياً في تسويق ودعم التشكيلة الميزة من سيارات ميتسوبيشي.

■ ما هي النسبة التي تشكلها أسواق المنطقة من إجمالي مبيعات "ميتسوبيشي موتورز"؟

□ إن حجم أعمالنا مهم جداً في المنطقة، وشهد زيادة خلال السنوات الأخيرة، في ظل النمو الحاصل في اقتصاديات دول مجلس التعاون الخليجي، حيث بلغت مبيعات "ميتسوبيشي موتورز" هذا العام أكثر من 70 ألف مركبة. وتعتبر السوق السعودية أهم أسواقنا من بين دول المنطقة، ونحن واثقون من مستقبل هذه الأسواق وإمكاناتها الكبيرة.

هل تفكرون بإنشاء وحدة تصنيع أو تجميع لسيارات "ميتسوبيشي" في المنطقة؟

□ لا نفكر بذلك، ولا نرى ضرورة وفائدة لإنشاء وحدة تصنيع أو تجميع في المنطقة في الوقت الحالي.

■ ما هو وضع شركة ميتسوبيشي موتورز بعد أن مضى على إطلاقها من شركة "دايمر كرايسلر" عاماً كاملاً، على أثر بيع الأخيرة حصتها من "ميتسوبيشي موتورز" والبالغة 12.42 في المئة في نوفمبر من العام 2005؟

□ إن وضعنا حالياً أفضل مما كان عليه في العام الماضي، وعملية الانفصال التي

حصلت كانت صحية جداً بالنسبة لـ "ميتسوبيشي موتورز". نحن الآن نتعامل مع بعضنا على قاعدة شراكة عمل، بعد أن كانت "دايمر كرايسلر" تتعامل معنا كإحدى شركات مجموعتها. لدينا الآن حرية التحرك وقراراتنا بأبدينا.

■ هل من شركات محتملة في المستقبل القريب مع إحدى شركات السيارات الكبرى؟

□ ليس لدينا أي خطط للشراكة في الوقت الحالي. إن مجموعة "ميتسوبيشي" تقدم الدعم الكافي لـ "ميتسوبيشي موتورز"، ولا نرى ضرورة للتطلع لشراكة جديدة، ويمكننا الإستمرار منفردين.

■ ولكن صناعة السيارات في العالم تنحج نحو الكيانات الكبيرة، فقد تشكّلت خلال السنوات الأخيرة مجموعات ضخمة من خلال عمليات اندماج أو تملك، فكيف يمكن لشركة تنتج نحو 1.3 مليون سيارة أن تستمر وتندم؟

□ كانت القناة السائدة، في أواخر التسعينات، لدى مسؤولي الشركات المصنّعة أن الشركات التي تنتج أقل من 4 ملايين سيارة سنوياً لا يمكنها أن تستمر وتندم. وأدت هذه القناة إلى حصول عمليات تجمّع وشراء وتكونت مجموعات عملاقة. لكننا نرى اليوم أن النتيجة لم تكن على قدر الآمال، فالشركات التي قامت بعمليات

دمج وضعت شركات أخرى تحت لوائها تواجه صعوبات، مثل "جنرال موتورز"، "فورد"، "دايمر كرايسلر"... الخ. في الوقت نفسه فإن شركات أخرى مستقلة، مثل "تويوتا"، "هوندا"، "بي إم دبليو"، تندم وتزدحم. هذه الشركات ركزت بشكل كبير على أعمالها ومنتجاتها وخدماتها، ولم تدخل في أي شراكات واستطاعت النمو بمجهودها الخاص. من الصعب جداً الجمع أحياناً بين بيئات، وتقنيات وفلسفات مختلفة. ولكن هذا لا يعني عدم التعاون مع الشركات الأخرى. نحن نتعاون اليوم مع

وضعنا أفضل بعد الانفصال
عن "دايمر كرايسلر"

نولي اهتماماً كبيراً
بأسواق المنطقة

ولا نفكر بالتجميع أو التصنيع فيها



سيارة "ميتسوبيشي جالنت" الجديدة

وهذا بالتالي يحد من شرائح عملائنا؟

□ لم تتجش الشركات اليابانية، باستثناء "تويوتا"، في بيع عدد كبير من السيارات الكبيرة. الطلب اليوم هو على السيارات الصغيرة، والستوك يركز على هذه الفئة من السيارات، خصوصاً في اليابان وأوروبا.

■ ماذا عن "نيسان"، فهي تنتج سيارات فاخرة وناجحة من خلال علامة "إنفينيتي"؟

□ لا اعتقد أنها ستجش، فبيعاتها تتراجع.

■ ما هي أكبر أسواق سيارات "ميتسوبيشي" خارج اليابان؟

□ الولايات المتحدة، روسيا وبعدها الصين.

■ ما هو موقعكم اليوم في السوق اليابانية؟

□ تصدر "تويوتا"، قائمة المصنعين اليابانيين ويأتي بعدها بفارق كبير، "نيسان" و"هوندا"، ومن ثم تأتي شركات عدة مثل "ميتسوبيشي"، "سوزوكي"، "سايبرو"، "مازدا"، وغيرها.

■ ما لزم بيعيكم جداً عن مركز التصدير إذا؟

□ نعم، وليس من الضروري أن نصبح مثل "تويوتا". هذا حلم ومن المستحيل تحقيقه، نحن واقعيون.

■ تعتقدون أن "تويوتا" ستفوق على "جنرال موتورز" وتصبح المصنع الأول للسيارات في العالم قريباً؟

□ اعتقد أن "تويوتا" ستحتل المرتبة الأولى في العالم قريباً جداً. إن "جنرال موتورز" لا تنتج السيارات الصغيرة، وهي بالتالي لا تتجاوب مع الطلب العالمي المتزايد على هذه الفئة من السيارات.

■ لكن لدى "جنرال موتورز" سيارات صغيرة من خلال فرعها في كوريا "دايو"، وهي تسوق تحت علامة "شلووليه"؟
□ هذه السيارات التي تسوقها "جنرال موتورز" هي سيارات كورية. لم تتوصل بنفسها إلى تطوير سيارات صغيرة، ولو قامت "جنرال موتورز" و"فورد" بتطوير سيارات صغيرة لاستطاعا ربما منافسة "تويوتا".
■ أين توفر الفرص براكيم أمام شركات السيارات في المستقبل؟

□ إن أسواق أوروبا، أميركا واليابان أصبحت مشبعة نوعاً ما ونموها محدود، لأنه لا تتوفر إمكانات وفرص كبيرة جداً في أسواق أخرى كالصين، الهند، البرازيل ودول الشرق الأوسط أيضاً. هذه الأسواق قابلة للنمو وهي موضع اهتمام لشركات السيارات. ■

شركات عدة على تطوير وإنتاج تقنيات ومحركات أو طرازات معينة، مثل تعاوننا مع "دايمرل كرايسلر"، "نيسان"، "بيجو سيتروان"، "بروتون"، وغيرها، مع الحفاظ على استقلاليتنا وقرارتنا. أنا أؤمن أن مستقبل "ميتسوبيشي موتورز" سيكون أفضل.

■ ما هو مخططكم الإنتاجي للفترة المقبلة، وكيف تعملون لمواجهة أسعار النفط المرتفعة؟

□ سنركز على ما لدينا من نقاط قوة، فقد أطلقنا في العام الماضي طراز "اتلانتس" متعدد الاستخدام والجيد كلياً. وسنستخدم المبدأ نفسه لإنتاج الجيل الجديد من طراز "لانسر"، وسقوم كذلك بإنتاج طرازات أخرى متطورة وجاذبة للمستهلك. وعلى صعيد آخر تعمل "ميتسوبيشي موتورز" على تطوير و طرح تقنيات جديدة، مثل الجيل الجديد من محركات الديزل والسيارات العاملة على الطاقة الكهربائية. ونعتقد أن المستقبل سيشهد المزيد من هذه الابتكارات في صناعة السيارات. كما أن "ميتسوبيشي" تولي موضوع الوعي البيئي أهمية كبرى، وهو لا يقل أهمية عن سعيها لتحقيق سلامة وراحة عملائها. نحن نلزم أنفسنا بمواصلة تخفيض الآثار السلبية على البيئة الناتجة عن أنشطة الشركة بكل ما أوتينا من قوة، وذلك من خلال رفع مستوى كافة النشاطات المتعلقة بصناعة السيارات وتحسين أسلوب المبيعات وخدمات ما بعد البيع.

■ لكن استخدام الطاقة البديلة لا يزال في بداياته، وهو يسير بخطى بطيئة؟

□ لقد بدأ استخدام المحركات التي تعمل بالطاقة البديلة في دول عدة، والأبحاث مستمرة لتطوير هذه التقنيات وزيادة انتشارها.

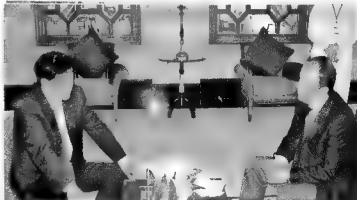
■ ما هي التعميمات ارتفاع أسعار النفط براكيم على صناعة السيارات في المدى القصير؟

□ هناك تحول كبير في الطلب نحو فئة السيارات الصغيرة. هذه الفئة من السيارات لديها معدلات منخفضة من استهلاك البنزين، ولديها العمل أكثر على تطويرها وابتكار المزيد من التقنيات والتصاميم المميزة.

■ الملاحظ أن "ميتسوبيشي موتورز" تخفيب كلياً عن قطاع السيارات الفاخرة، لماذا؟

□ لا تشكل هذه الفئة من السيارات أهمية بالنسبة لنا، وبالنسبة للطلب العالي أيضاً. نحن نركز على خطوط أخرى للإنتاج.

■ لكن "ميتسوبيشي" تطلق أيضاً للنفوذ في تشكيلة منتجاتها، ولديها عدد محدود من السيارات السياحية الصغيرة والمتوسطة وسيارات الدفع الرباعي والسيارات التجارية،



أوسامو ماسوكو يتحدث إلى الزميل خليل زيدان



في لحظتها.. أدركنا أن القيصر لا يهتم إلا برأي كليوباترا!

في الأساطير السكينية أبراج وفلل سكنية تتخطى حدود الزمان، فتجتمع أرقى مقومات الحياة العصرية بسحر الحكايات الأسطورية، للعيش خيال المكان.

• يقع مشروع الأساطير السكينية في دبي عند التي تمثل واجهة دبي السياحية • ملكية حرة • 2100 • أبراج مصمم بمشايخ عالميه، يمثل كل منها شخصية أسطورية • كل برج حده 4 شل أرضيه و 4 طهاوس بالإضافة إلى فللتي على سطح البرج (سكاي فيلا)، لكل منهما مسبح خاص وحديقة خاصة • تراث الشقق فيها ما بين 50 و 100 متر • كل برج مركز لرفيحي متكامل خاص به ومسبح خاص • مركز تجاري لجميع احتياجات السكان • تلمح كافة شقق الأبراج بطلقة رائعة تلتزم على ملعب الغولف

الأساطير السكينية.. واقع يستحق الخيال

تفضل بزيارتنا في معرض سيتي سكيب ٢٠٠٦ (٦ ديسمبر)، صالة ٤، جناح A10

800-8733 | sales@tanmiyat.com



الرئيس التنفيذي لـ "الملكية الأردنية" سامر المجالي:

الخصخصة

منتصف 2007

عنان - علي زين الدين



تصنّف "الملكية الأردنية" منتصف العام 2007 للمقبل في مطار الخصخصة مع إبقاء 26 في المئة من ملكيتها لصالح الحكومة الأردنية، متوجة رحلة بدأت مع تحويلها إلى شركة مساهمة في العام 2001.

ويسبق بلوغ مرحلة الخصخصة التي تتضمن طرح 74 في المئة من ملكيتها لصالح مستثمرين أردنيين وخارجيين، انضمام الشركة رسمياً في شهر مارس للمقبل إلى تحالف One World الذي يدير، مع تحالف SKY، بين 85 و90 في المئة من حركة المسافرين حول العالم.

وبالزامن مع خطوة الخصخصة التي تصنّف "الملكية" كأول ناقل وطني عربي يتحوّل إلى ملكية القطاع الخاص، تتحضر الحكومة الأردنية لتخصيص قطاعات رئيسية في مطار الملكة علياء الدولي في مقمها التشغيل والتطوير.

هذه العناوين التي تشكّل دليلاً نوعياً لعملية الخصخصة الواسعة التي بدأها الأردن قبل سنوات، كانت محور لقاء مع نائب رئيس مجلس الإدارة الرئيس التنفيذي والمدير العام لشركة الملكية الأردنية المهندس سامر المجالي.

2003 التي وضعت المنطقة بكاملها في دائرة الترقّب والتوتر. "لم يكن ممكناً، في ظل ظروف دولية وإقليمية كالتي شهناها باستمرار في برنامج الخصخصة وفق النمط المرسوم". كما يؤكد المجالي: "فأتينا إلى تحرير الشركة من الأعباء وتركيز الاهتمام على إعادة هيكلة الأعمال وتنمية الربحية. فتم تبني الخطي عن شركات ومؤسسات الخدمات وحصر نشاط "الملكية" في مجال النقل الجوي فقط. ونتج من هذا الخيار تغطية كامل الخسائر المتراكمة (تحو 600 مليون دينار) وتحولت الشركة إلى الربحية لتتحقق نمو 39 مليون دينار ربحاً صافياً مؤزعة بين 17,2 مليون دينار العام 2004 و21,7 مليوناً العام 2005 الماضي، مع تسجيل تقدّم نوعي في مجال مؤشرات الأداء الرئيسية".

مع هذا التحول الإيجابي في أعمال الشركة ونتائجها المالية أعادت الحكومة الأردنية تشجيع خيال الخصخصة. ويشعر المجالي: "القرار اللبدي خفض حصة ملكية الحكومة إلى 26 في المئة، أي طرح 74 في المئة للخصخصة لصالح المستثمرين في الأردن وخارجه مع الحفاظ على نسبة 51 في المئة ملكية وطنية، ما يعني أنّ حصة القطاع الخاص الأردني ستكون 25 في المئة على الأقل".

يقول المجالي: "اتجهت الحكومة الأردنية مبكراً إلى تخصيص شركة الطيران الوطنية (الملكية) ضمن رؤية متكاملة لتطوير الاقتصاد وتحديثه وتأمين مستلزمات النمو للسنداء. فالقطاع الخاص، بما يملك من إمكانات وملاحة مالية ومرونة واسعة في إدارة الأعمال، مؤهل أكثر من القطاع العام لمواكبة التحديث والتطوير المستمرين، فيما يمكن للحكومة أن تحافظ على دور التوجيه والرقابة والحفاظ على مصالح المواطنين والمستهلكين".

مشروع الخصخصة

في منتصف التسعينات، يضيف المجالي، كانت "الملكية الأردنية" في وضعية مناسبة للخصخصة. لكن حرب الخليج ومهبط قيمة الدينار حينها أدخلها الشركة في دوامة خسائر متتالية فتأجل المشروع بكامله حتى مطلع العام 2001 حيث تحققت الخطوة الهامة الأولى في فبراير من ذلك العام، بتحويل "الملكية" إلى شركة مساهمة للخصخصة. لكن حرب الخليج للمشروع في الخطوات التالية. لكن مرة أخرى، جاءت الأحداث معاكسة للمضي قدماً في المشروع، بداية أحداث 11 سبتمبر في أميركا التي عصفت بحركة الطيران في العالم، ثم حرب العراق في العام

استشاري دولي للتقييم
وتجهيز ملف الخصخصة



في العام 2005، وتوقع أن يصل إلى نحو 457 مليوناً خلال العام الحالي.

وساهم تعاون الحكومة بحسب المجالي، وتمهيد الشركة عن أي تدخل خارجي، في تسهيل تنفيذ خطط التطوير والتحديث وتقديم عملية إعادة الهيكلة. وقد تمكنا من استيعاب دفع الدعم الحكومي بكامله في العام الماضي، وزاد تركيزنا على الاستثمار في التكنولوجيا وأنظمة المعلومات وتحسين الخدمات ورفع مستوى الأداء الإداري والمالي. ثم ركزنا على تحديث الأسطول وإعادة هيكلة شبكة الخطوط وفق معاملة الخطوط الجدية والاستثمار في ربط الأردن بالعالم الخارجي وفق معايير السلامة والأمان والأسعار المناسبة والمنافسة.

■ تطوير مستمر ■

ويؤكد: "إن الإنجازات المحققة جزء مهم من ملف التخصص باعتبارها قيمة مضافة إلى موجودات الشركة المولدة خصوصاً من الطائرة المملوكة والعاملة وحقوق النقل (مطني) وناقل (مطني) والعقارب والكتائب والكتاد الوطني المؤهل والاستثمارات المحققة في التكنولوجيا وأنظمة المعلومات وتقييم حجم الأعمال وقابليتها للتقدم، إضافة إلى الصورة المحسنة (الشهرة) في عالم الطيران ولدى المستهلكين. إنه باختصار ملف شركة ناجحة وذات آفاق واسعة للتطوير والتحديث وزيادة حجم الأعمال، وهي أيضاً شركة طيران بحثة بعد أن تم التخلي سابقاً عن شركات السوق الحرة والتمويل والهندسة ومركز التدريب ومركز صيانة المحركات، وجرى استخدام الإيرادات في ردم الفجوة المالية (المضائر) التي كانت تعانيها الشركة حتى العام 2003.

ويتابع المجالي: "بغض النظر عن بلوغ مرحلة التخصص، فما زلنا نقوم باتخاذ إجراءات صارمة لخفض التكاليف بما لا يؤثر على جودة الخدمات وصورة الشركة. ونسند كل الجهود المطلوبة لزيادة الإيرادات والربحية، ولدينا تركيز على استخدام أنظمة معلوماتية حديثة في مجالات أعمالنا كافة، واعتماد شراء البطاقات إلكترونياً E-Ticketing، وإدخال أنظمة حديثة في المطارات CUSS وBCBP، وزيادة كفاءة الكادري الجوي بواسطة التدريب المستمر وتحديث الموقع الإلكتروني، وتنمية العمليات في منطقة الشرق بعد إدخال خطوط جديدة (أربيل، السليمانية، البصرة والاسكندرية...) وزيادة

طرح 74 في المئة لمستثمرين أردنيين وخارجيين

ويضيف: "في اعتقادنا أن التوقيت صار مناسباً والحكومة جتية في خيارها. ونأمل أن تتوالى الخطوات لبلوغ مرحلة طرح الأسهم في النصف الثاني من العام المقبل. وسيتولى بنك استشاري دولي إعداد وإدارة هذه للوائح. وستقوم لجنة مختصة باختيار هذا المستثمر الأساسي من بين 3 مؤسسات دولية مرموقة وذات باع طويل في إدارة عمليات الإصدارات وهي: "غولدمان ساكس"، "ميريل لينش" و"سيتي بنك". ونأمل إعلان هذا الاختيار خلال أسابيع.

■ نمو الإيرادات والأرباح ■

ويقول المجالي: "إن كل ما قمنا به منذ العام 2001 ساهم بفعالية وإيجابية في نزوح مرحلة التخصص، وطرح الشركة كجسم معاني في أوساط المستثمرين. فالسنوات السابقة خلقت نتائج مهمة في إعادة الهيكلة وتحسين الأداء ورفع مستوى الكفاءة وزيادة حجم الأعمال والتشغيل وإحداث تحول نوعي في النتائج المالية ومؤشر الربحية على رغم الارتفاع الكبير في أسعار الوقود الذي أثر سلباً في خفض الربحية. ففي العام 2004 بلغت كلفة الوقود 69 مليون دينار، ارتفعت إلى 102 مليون دينار في العام 2005 وستبلغ نحو 141 مليوناً في العام 2006.

ويتابع: "لقد حققنا تقدماً واضحاً في مجمل أعمالنا خلال السنوات الثلاث الأخيرة. فكان لدينا زيادات مطردة في عدد المسافرين وساعات الطيران ومعدل استخدام الطائرات اليومية والنفقة في المواعيد للإقلاع والهبوط. وهذا ما ساهم في تحقيق تمسك كبير في صورة الشركة "Image" لدى المستهلكين. وتظهر النتائج المالية إلى جانب الربحية جانباً من هذا التقدم، فقد بلغ مجمل الإيرادات 345 مليون دينار العام 2004، ارتفع إلى 387 مليوناً



"أميراب" العراقية

الرحلات على خطوط ناشطة (لبنان، العراق ومصر) وتعزيز حركة النقل من عمان إلى أميركا (رحلتان يومياً).

■ تحديث الأسطول ■

وعن وضعية أسطول الملكية ومدى انسجامه مع خطط إعادة الهيكلة والتطوير، يقول المجالي: "تبعاً لمتوكل جزء كبير من أعمالنا في المنطقة، فإننا نولي أهمية لزيادة أسطولنا من الطائرات متوسطة الحجم والحديثة، وقمنا بإبدال 5 طائرات متوسطة العمر بطائرات حديثة من نوع إيرباص 320 و321. كما تم التعاقد مع شركة إمبراير (Embraer) البرازيلية لشراء واستئجار 7 طائرات من سعة 100 راكب وستستلم أول طائرة من هذا الطراز بداية شهر ديسمبر (الحالي). كما تجري دراسة لاستبدال طائرات كبيرة من A340 وA310 بطائرة بوينغ 787 أو إيرباص 350 (سعة 250 راكباً) للخطوط الطويلة (أميركا، آسيا وأوروبا).

■ تحالف One World ■

الحديث الثاني المهم والمؤثر حكماً في التقييم وطرح الأسهم، يتناول بانضمام الملكية في مارس من العام المقبل إلى التحالف الدولي One world الذي يضم 10 شركات طيران عالمية بينها "بريتش إيرويز" و"باسيفيك" الأميركية، وهو واحد من 3 تحالفات دولية تسيطر على نحو 90 في المئة من حركة المسافرين في العالم.

ويقول المجالي: "إن الانضمام إلى هذا التحالف بعد إجراءات طويلة ومعقدة تستمر بين 15 و18 شهراً يمثل إنجازاً لافتاً لـ"الملكية" وقمة مضافة لشهرتها وصورتها وقيمتها. وستكون أول شركة عربية وشرق أوسطية تنضم إلى هذا التحالف، وفي وقت متزامن مع انضمام شركات دولية معروفة بينها "الماليف" والخطوط اليابانية

ويشرح: "تعكس دعوتنا للانضمام إلى هذا التحالف الثقة



الانضمام إلى تحالف One World

في مارس 2007

شراء واستئجار 7 طائرات إمبراير البرازيلية

الدولية للتنمية بالاقتصاد الأردني وجاذبيته للاستثمار والموقع المتقدم لـ"الملكية" بوصفها شركة إقليمية، كما تعكس أساساً أهمية موقع المملكة والاستقرار اللذين تدعم بهما في بيئة متقلبة

يضيف: "تتوقع اكتمال هذه الخطوة في شهر مارس المقبل، وهذا ما افترض علينا بذل جهود حثيثة لإدخال أنظمة جديدة تتوافق مع أنظمة أعضاء التحالف، وخصوصاً في مجال محاسبة الإيرادات والتسعينير والأنظمة الإدارية (Revenue Accounting، المالية، SIRAX، HITIT، Pross، Dcs).

أما لجهة الفوائد المحققة من الانضمام، إضافة إلى السمعة الدولية، يقول المجالي: "لا شك أن عضوية" الملكية" في التحالف ستعظم قيمتها بوجوبها إلى جانب شركات عملاقة، وسوف تمكن زبائننا من الاستفادة من برنامج المسافر الدائم، وستساهم في تنمية خطوط الشركة وتوسيعها مباشرة وعبر علاقاتها بشركات التحالف لتصبح شبكتها شاملة لعظم المحطات الأساسية في العالم، وكل ذلك يلعب دوراً في تنمية الإيرادات والربحية.

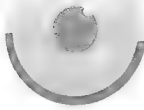
ويضيف: "من المهم الإشارة في إطار الفوائد المحققة لعملية الانضمام إلى التحالف الدولي، أنها تساهم في إضافة قيمة مهمة على تقييم الشركة في مرحلة التخصيص، واعتماد معايير شفافة في عملية طرح الأسهم، كما يساهم ذلك في عدم التفكير بعقد اتفاق مع شريك استراتيجي في عالم الطيران المدني لتتمتع الأعمال وتعزيز الخطوط، حيث سيصبح بإمكاننا نقل مسافرينا إلى خطوط جديدة تصل إلى 600 وجهة في العالم بأسعار منافسة. كما يمكننا استثمار القوة التسويقية الهائلة للتحالف، وبالتالي تصبح "الملكية" عنوان هذا التحالف الدولي في المنطقة بعد أن نجحت، من خلال جهودها ونموها الذاتي أن تصبح أكبر شركة طيران وطنية عربية لجهة الوجهات لمطاراتها في المنطقة. (نقاط ورحلات متعددة يومياً إلى لبنان، مصر، العراق، السعودية وسورية...).

■ مستقبل أفضل... ■

ويختم المجالي: "إننا نواكب بمرونة فائقة سياسات فتح الأجواء في المنطقة، وقد بلورنا ستراتيجية نمو شاملة خلال الأعوام الماضية تقوم بشكل خاص على حسن استثمار مركز الأردن الجيوستراتيجي وما تتمتع به المملكة من استقرار وفرص وأعدة لنمو السياحة والاستثمار، بحيث أصبحت عمان نقطة تواصل في منطقة الشرق ونقطة تواصل بين المنطقة والعالم، وكل ذلك مضافاً إليه التخصيص وعضوية التحالف الدولي ما يفتح الآفاق أمام نمو غير مسبوق في حجم أعمال "الملكية"، خصوصاً أن هذه التحولات تتزامن مع خطوات مهمة تتخذها الحكومة الأردنية لتخصيص المطار في مجالي التشغيل والتطوير ■



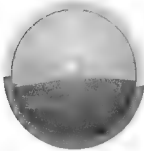
المجالي متحدثاً لزميل زين الدين



رؤية



خبرة



وطن

نطمح لأن نكون شركة
عقارية كبرى قائمة ورائدة،
تسهم في تطوير القطاع
العقاري في المملكة العربية
السعودية، تعمل على تنمية
الاستثمارات والمشاريع
العقارية من سكنية وتجارية
وإدارية وصناعية وترفيهية
وسياحية بإدارة محترفة
وجودة عالية وبناء مبتكر.

موطن
mawten

نطور لينمو الوطن

تُطوّر "مدينة الأمير عبدالعزيز بن مساعد" بكلفة 30 مليار ريال

رئيس "ركيزة":

قوافل الاستثمار تتجه إلى الشمال

الرياض - مروان النمر



عبدالله الرخيص

يتمحور نشاط شركة ركيزة القابضة حول التطوير العقاري والاستثمار في قطاعي البنية التحتية والاتصالات في السوقين السعودية والخليجية بشكل خاص، حيث تمكنت الشركة، منذ تأسيسها قبل 15 عاماً، من إدارة أصول تفوق 5 مليارات ريال، ولدت عائدات تتجاوز 22 ملياراً، وساهمت في خلق أكثر من 60 ألف فرصة عمل. وفي إطار استراتيجيتها القائمة على إنشاء تحالفات بين المستثمرين المحليين والأجانب لتنفيذ مشاريع نوعية على مستوى المملكة والمنطقة، قامت "ركيزة" مؤخراً بتشكيل ائتلاف استثماري لتطوير "مدينة الأمير عبدالعزيز بن مساعد الاقتصادية"، الواقعة على مساحة 156 مليون متر مربع في منطقة حائل، بكلفة إجمالية تبلغ 30 مليار ريال.

"الاقتصاد والأعمال" ألقت رئيس مجلس إدارة شركة ركيزة القابضة عبدالله بن إبراهيم الرخيص، وأطلقت منه على توجهات الشركة وأبرز مشاريعها... والبدائية كانت من "مدينة الأمير عبدالعزيز بن مساعد الاقتصادية".

المشروع تأسيس مدينة اقتصادية متكاملة يكون فيها العنصر الرئيس، المتمثل بمركز النقل والخدمات اللوجيستية، نقطة التقاء للمسلع المعدنية والمنتجات الصناعية والزراعية والبضائع التجارية القادمة من شمال المملكة ومن منطقة حائل وجوارها، بحيث تصبح "المدينة" مركزاً إقليمياً لتصنيع تلك المنتجات وتسويقها، وقاطرة رئيسية لاقتران المنطقة الشمالية، بحسب الرخيص.

رسم المستثمرين

تستفيد "مدينة الأمير عبدالعزيز بن مساعد الاقتصادية" من المزايا النسبية لمنطقة حائل كالموقع اللوجيستية، ومخزون المعادن والفخار العتدل، الأمر الذي يُعزّز من قدرة المشروع على استقطاب الأموال وتصفيق العوائد الجزئية للمستثمرين وكلفة الأسهم. وبينما يُعتبر الرخيص "المدينة" بمثابة خطوة استراتيجية مهمة في تاريخ المملكة

تحقيق هجرة عكاسية من مدن المملكة الرئيسية إلى حائل، ما يحدو برئيس "ركيزة" إلى إطلاق لقب "زامكو الشمال" عليها.

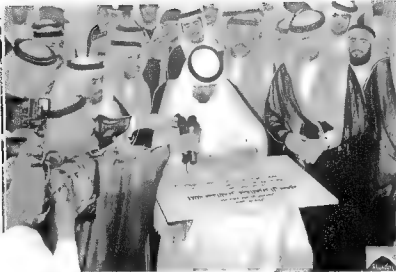
"قنطرة" من الموقع الاستراتيجي لمدينة حائل، التي تتوسط المملكة وتقع على تقاطع الخطوط الملاحية والنقل البحري لمنطقة الشرق الأوسط وتتعد عن 12 ماصمة عربية مدة ساعة طيران واحدة فقط، "يستهدف

تحمل "المدينة" اسم الأمير عبدالعزيز بن مساعد وفاء للذكرى أول حاكم لمنطقة حائل، وهي تأتي ضمن مبادرات "الهيئة العامة للاستثمار" التي يُطلّنها الملك عبدالله بن عبدالعزيز تباعاً منذ توليه الحكم، بهدف تحقيق التنمية الإقليمية للتوازن على خلق فرص عمل للمواطنين، حيث سكوّفر للبيئة أكثر من 60 ألف فرصة عمل جديدة، وتخلق بيئة حيائية واقتصادية متكاملة، وتساهم في

مجموعة ركيزة القابضة

- شركة ركيزة للتشغيل وإدارة البنى التحتية
- شركة ركيزة للاستثمارات المعرفية
- شركة ركيزة لتطوير البناء
- شركة ركيزة للتطوير العقاري
- شركة ركيزة لخدمات توليد الأعمال
- شركة ركيزة لاستثمارات الطاقة
- شركة ركيزة لاستثمارات خدمات الأعمال
- شركة ركيزة لاستثمارات الإنشائية
- شركة ركيزة للاستثمارات الخدمية

- تضم شركة ركيزة القابضة تحت مظلتها 15 شركة متخصصة هي:
- شركة ركيزة للتعليم
- شركة ركيزة للنقل والخدمات اللوجيستية
- شركة ركيزة للاستثمارات الصناعية
- شركة ركيزة للاستثمارات الزراعية
- شركة ركيزة لاستثمارات الموارد
- شركة ركيزة لاستثمارات الفنادق والضيافة



للك عيالله بن عبدالعزيز يضع حجر الأساس لمشروع "مدينة الأمير عبدالعزيز بن مساعد الاقتصادية"، ويبدو إلى يساره: محافظ الهيئة العامة للاستثمار عمرو الديباج، ورئيس شركة بحيرة القابضة عبدالله الرخيص

الجديدة سيبلغ 7,5 مليارات ريال بدلاً من 5 مليارات كما كان مُعدّاً سابقاً. من جهة ثانية، "نُفّذنا اتفاقاً مع بنك الماني عالي عريق، يوفر موجهة الضمان الائتماني لكافة صفقات الاكتتاب الخاصة بـ "المنطقة"، ما يساعد على استقطاب الاستثمارات والخبرات الدولية ذات الصلة بقطاعات المشروع الرئيسية".

إلى ذلك، تمّ عقد اتفاقية تعاون مع الشركة الكويتية للتحويل والاستثمار و"بيت التمويل الخليجي" و"بيت ابوظبي للاستثمار" لإطلاق 6 صناديق استثمارية مؤلّفة من 10 مليارات ريال، وستُناظر قريباً بتسويقها لدى رجال الأعمال والمستثمرين في المملكة والخليج ومنطقة الشرق الأوسط والولايات المتحدة الأميركية وبعض الدول الأوروبية".

وتشتمل هذه الصناديق على "صندوق للاستثمار في البنية التحتية باستثمارات تصل إلى 5,5 مليارات ريال، صندوق الصناعات الغذائية والزراعية بـ 3,2 مليارات ريال، صندوق للاستثمار في النقل بـ 1,2 مليار ريال، صندوق للصناعات التحويلية بـ 1,2 مليار ريال، صندوق لتطوير المرافق السياحية بـ 1,2 مليار ريال، صندوق للاستثمار في البنية التحتية التعليمية بـ 800 مليون ريال، والذي يتضمن إطلاق عدد من الصادرات الاستثمارية، أوّلها صندوق تعليمي بـ 175 مليون ريال، بينما يُخصّص الإصدار الثاني، بقيمة 500 مليون ريال، لإنشاء جامعة متخصصة في قطاع النقل بـ 1,2 مليار ريال، بخلاف شركائته بالتعاون مع شركة سيسكو سيستمر العالمية".

مباشر وكامل من قبل القطاع الخاص تحره 30 مليار ريال، مُوجَّع بواقع: 30 في المئة لشركاء أجانب، 25 في شركات سعودية، 5 في المئة للصناديق الحكومية، بينما سيتم طرح نسبة 30 في المئة الباقية للاكتتاب العام فور الحصول على الموافقة من قبل "هيئة السوق المالية السعودية"، على أمل أن تتم العملية في مطلع العام 2007. مُحرَّحاً بأن اسم الشركة المُستقلة التي ستتولى إدارة "المنطقة"، والتي سيجري طرح 30 في المئة من أسهمها للمواطنين السعوديين، سيكون "ركيزة المدينة الاقتصادية"، ويان رأس مال الشركة

ومشروع العمر بالنسبة لنا على الصّعد كافة، يؤدّه بأن منطقة حائل تتمتع بوجود قطاع زراعي نشيط يتجاوز إنتاجه الإجمالي 800 ألف طن سنوياً، ما يوفر فرصة كبيرة لأيام صناعات غذائية عالية فيها.

ويتابع حول أبرز قطاعات المشروع: "بالنسبة لجمال المواصلات والخدمات اللوجيستية، فيتوقع أن يستقطب المطار الدولي الجديد المزمع إنشاؤه نحو 3 ملايين مسافر سنوياً. كما يُقدّر حجم البضائع التي سيتم نقلها عبر للبناء الجاف بأكثر من 1,5 مليون طن سنوياً. وستستفيد محطة المسافرين، التي تبلغ كلفة إنشائها 455 مليون ريال، من التوسعة المزمع تنفيذها لشبكة سكك الحديد في المملكة لتُشكل نقطة عبور ترانزيت لأكثر من 2,3 مليون شخص سنوياً من الحجاج والسافرين دولياً ودخلياً. ومن المُتوقع أن يجذب مركز الصناعات الزراعية استثمارات تُضاهي 505 ملايين ريال. فضلاً عن منطقتي التعدين والصناعات التحويلية اللتان يتطلب تطويرهما مليارات الريالات؛ ناهيك عن مركز الأعمال والمناطق السكنية والترفيهية والتعليمية. بينما تبلغ كلفة تطوير البنية التحتية، التي تشمل إنشاء شبكات الطرق والمياه والكهرباء والاتصالات وسكك الحديد، أكثر من 5,5 مليارات ريال".

قنوات تمويلية مبتكرة

حول آليات التمويل، بلغت رئيس ركيزة "إلى أن المشروع يقوم على تمويل



"مشروع العمر"

تتكوّن "مدينة الأمير عبدالعزيز بن مساعد الاقتصادية"، التي تُعدّ أكبر مدينة اقتصادية في الشرق الأوسط للخدمات اللوجيستية، والنقل، من العناصر التالية: مركز الإمداد والخدمات اللوجيستية، مطار حائل، الميناء، محطة المسافرين، مركز للصناعات الزراعية والخدمات السياحية، منطقة الترفيه، منطقة التعدين، منطقة الصناعات التحويلية، مركز الأعمال والمنطقة التعليمية، بالإضافة إلى المناطق السكنية.

كونسورتيوم سعودي - خليجي

تقود شركة وكيزة الفايسفة تكتلاً استثمارياً محلياً وخليجياً لتفكيك "مدينة الأمير عبدالعزيز بن مساعد"، يضم من السعودية: شركة يوسف بن أحمد كائو، شركة أحمد حمد المصينبي وإخوانه، شركة الراشد للتجارة والمقاولات، شركة راشد بن عبد الرحمن الراشد وأولاده، مجموعة العبد الطويل، وشركة الحبري للتعمية، والشركة الوطنية الفايسفة، بالإضافة إلى "بيت التعميل الخليجي" من البحرين، و"بيت ابوظبي للاستثمار" في الإمارات، والشركة الكويتية للتعميل والاستثمار وشركة المخازن العمومية (PWC Logistics) من الكويت.

فرصة 368

لترويج الفرص الاستثمارية في "مدينة الأمير عبدالعزيز بن مساعد الاقتصادية"، أطلقت "وكيزة" مبادرة مبتكرة بعنوان "360" (360 درجة على مدار الاستثمار)، وتمتثل في تحديد 360 مشروعاً وتصنيفها وفق: القطاعات، أسواق الاستثمار، العائدات، التوقعات، وأهم الاستهبات بالنسبة لمنتجات وخدمات هذه المشاريع، ما يُسهّل عملية طرحها على المستثمرين المحليين والعرب والأجانب.

وبينما يحوّز قطاع البنية التحتية على 76 مشروعاً، يتوزّع الباقي على: التجارة والخدمات (66 مشروعاً)، المنتجات الزراعية والغذائية (63 مشروعاً)، الصناعة لاسيما مواد البناء (44 مشروعاً)، الخدمات اللوجيستية والنقل (41 مشروعاً)، السياحة والفنادق (25 مشروعاً)، العقار (11 مشروعاً) والبتروكيماويات (9 مشاريع).

أما لجهة حجم الاستثمار، فهناك 15 مشروعاً معلقاً تبلغ كلفة كل منها 200 مليون دولار وما فوق، تتوزّع بواقع 3 مشاريع في قطاع التعمية، وهي عبارة عن منشأة لمعالجة الصلصال (Kaolin)، ومعمل لمعالجة الرمل الأبيض (Silice Sand)، ومعمل فوسفات، فضلاً عن إقامة مصنعين للإسمنت والزجاج المسطح، وتشديد ستاد لكرة القدم، وإنشاء محطة قطار للركاب، وبناء مركز لخدمات اللوجيستية، وتطوير مطار حائل، وإنشاء شركة مُشغلة له، وتأسيس شركة طيران للشحن، وتشديد محطة تبريد، وإقامة مصنع لللبلاستيك.

ومصفاة لتكرير النفط، بالإضافة إلى إنشاء شركة لتطوير العقاري التجاري.

إلى ذلك، يوجد 37 مشروعاً تتراوح تكلفتها بين 20 و199 مليون دولار، و273 مشروعاً دون 20 مليوناً.

وبالنسبة للعائدات المتوقعة، هناك 19 مشروعاً يفوق العائد السنوي لكل منها 200 مليون دولار، و88 مشروعاً تتراوح عائداتها بين 20 و199 مليوناً، والباقي أقل من 20 مليون دولار.

ومن حيث الأسواق المستهدفة، تحتوي "الهيئة" 24 مشروعاً تستهدف مُنتجاتها وخدماتها الأسواق العالمية، و89 مشروعاً الأسواق الإقليمية، و212 مشروعاً السوق المحلية.

118 فرصة استثمارية للنساء

تتميّز "مدينة الأمير عبدالعزيز بن مساعد الاقتصادية" بتفصيل 118 فرصة استثمارية لسيدات الأعمال من أصل 360 فرصة يتفصّلها المشروع ككل، ويحسب رئيس "وكيزة" لارن هذه المبادرة "تخفيف الطلاق" من رؤيتها بأنه لا يمكن تجاهل الأممية الكبرى التي تشكّلها هذه الفرصة لدعم عجلة التنمية في المملكة العربية السعودية من خلال المشاركة الكاملة في العملية الاقتصادية.

أجذب المال ولو من الصين

يغفل الإقبال الكبير الذي يشهده قطاع صناعات مواد البناء من قبل المستثمرين، "حيث أبرمنا حتى الآن اتفاقيات إنشاء مصانع باستثمارات تتجاوز 6 مليارات ريال، فإننا نخطط لإنشاء مُجمّع عالمي متخصص لهذه الصناعات (Cluster)، يضم 12 صناعة أساسية و42 صناعة تحويلية مرتبطة بمواد البناء".

وبالنسبة لقطاع الصناعات الغذائية، يُفصّل الخريص من توقيع 35 اتفاقية ومذكرة تفاهم في هذا المجال، كإشيداع تأسيس مصنع لإنتاج بونرة الحليب "بالتنسيق مع عدد من شركات إنتاج الألبان المحلية لاستغلال فائض الإنتاج لديها. كما نعتزم، بالتعاون مع وزارة التجارة السعودية، إنشاء أكبر محطة لتجارة اللواشي في الشرق الأوسط. وتحتوي على 600 حظيرة و6 منصات للبيع الحامشية،

بالإضافة إلى مُجمّع لصناعات اللحوم ومعمل عالي لإنتاج السقاقات والأمصال.

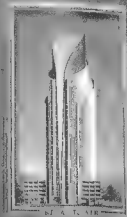
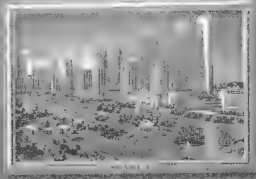
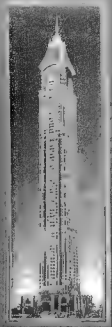
ويُدير رئيس "وكيزة" ارتياحه لسير ألية جذب الاستثمارات إلى المدينة، "إنّنا حتى الآن أكثر من 110 اتفاقات، من أصل 360 فرصة استثمارية تجويزها "الهيئة"، موزعة بين عقود نهائية ومذكرات تفاهم وخطابات نوايا، بحيث أننا مُتقدّمون من البرنامج للموضوع لعملية ترويج هذه الفرص بنسبة 25 في المئة، مُثخني على الدور الفاعل للهيئة العامة للاستثمار في هذا الإطار، التي نظّم مكتبها التعميلي في هونغ كونغ مؤخرًا زيارة لرجال الأعمال السعوديين لقاء تطوّراتهم الصينيين، "ما أتاح لنا الفرصة لفتح 14 اتفاقية ومذكرة تفاهم مع شركات صينية للاستثمار في قطاعات النقل والتعميد والمقاولات والصناعات التحويلية المرتبطة بمواد البناء".

وعما إذا كانت الشركات العالية تشتري ضخّ "وكيزة" لجزء من رأس مال أي مشروع قبل الموافقة على دخوله، يوضح الخريص أنّ "مثل هذه الحالة لا تندرج في إطار الشروط، إنّما في إطار التكامل والالتزام والشراكة الفاعلة. فمن دونها ننظر بعين السّخيم، وليس الطّرف فقط، إلى الفرص التي توفّرها المدينة، لاسيما الاستراتيجية منها، ولدينا توجّه للاستثمار بنسبة تتراوح بين 10 إلى 30 في المئة من قيمة مشاريع "وتولّدنا" استثمارات "وكيزة المدينة الاقتصادية"، التي ستزوّد على مروحّة وأوسع من القطاعات كالتنقل والتعميد وصناعات مواد البناء والمنتجات الغذائية والزراعية وغيرها.

بورصة عالية للسلع

في خطوة تهدف إلى مساعدة المصانع على تسويق مُنتجاتها في الأسواق الإقليمية والدولية، أبرمت "وكيزة" اتفاقية مع شركة MCX الهندية لإنشاء بورصة عالية لتبادل السلع في "مدينة الأمير عبدالعزيز بن مساعد الاقتصادية".

وتتعلّق هذه البورصة بالرخيص لأن تلقى البورصة، الأولى من نوعها في المملكة العربية السعودية، المساندة القوية من القطاع الخاص والدعم الكبير من الجهات المعنية، لاسيما "هيئة سوق المال السعودية"، إذ أنّها بإطلاقها خلال عامين من الآن.



تحف حقيقية على أرض الواقع

بوصفنا أحد أكبر رواد التطوير العقاري في العالم ، فإننا بكل شغف ننتكر تحفا معمارية بإبداع ودقة وإتقان.

لهذا فقد استثمرنا المليارات في كل أنحاء العالم ، لأننا نؤمن بأن البناء أكثر من مجرد مهنة. إنه من بعد ذاته.

إنما في «تعمير» بفخر يتعاوننا مع أبرز المتخصصين كل في مجاله، من كبرى دور الهندسة المعمارية إلى كبرى شركات التحطيط، ومن أفضل المقاولين إلى أبرع المختصين في هندسة الديكور

للبناء فنون.. هذا شعارنا وهذه قناعتنا.

قلمی



الخطر الأكبر عدم الاستثمار

الاستثمار الأجنبي

للاستثمارات الأجنبية، وحتى المحلية منها، في المدن الاقتصادية.

تعميم النموذج

ماذا بعد "مدينة الأمير عبد العزيز بن مساعد الاقتصادية"؟ بلغت رئيس "ركيزة القابضة" إلى أنه "مع احتمال تأسيس "ركيزة المدينة الاقتصادية" كشركة مسجلة لإدارة المدينة ينتهي دورنا في هذا المجال. إلا أننا نترقب بعدد مع الشركة الجديدة لمدة 18 شهراً، نقوم خلالها بأدوار محدّدة تتعلق بتنمية الأعمال في قطاعات اقتصادية معيّنة. كما نبقى مسؤولاً رئيسياً في شركة ركيزة المدينة الاقتصادية وشريكاً للمستثمرين في عدد من مشاريع "المدينة" الاستراتيجية".

بعيداً عن ذلك، يشير الرخيص إلى أن شركة ركيزة القابضة "تحتوي تحت مظلتها 15 شركة تابعة، تشكل كل منها وحدة ربحية مستقلة". بمعنى أنه ليس لدينا أي وحدة تشغيلية فقط؛ "مُصنّعات" خطّة "ركيزة" لتسليط الفحص المبدئي "منصّبة على الاستثمار بقوة، من خلال هذه الشركات، في قطاع الطاقة، لاسيما المشاريع المشتركة لتحلية المياه وتوليد الطاقة الكهربائية". بالإضافة إلى مشاريع البنية التحتية، خصوصاً ما يتعلق منها بشبكات الاتصالات، فضلاً عن عزمان الدخول كمساهمين رئيسيين لتكوين تحالف مع إحدى الشركات المشغلة في قطاع الاتصالات وعدد من المستثمرين، بهدف المنافسة للحصول على الرخصة الثالثة للهاتف المحمول والثانية للهاتف الثابت في السعودية عند طرحها إلى القطاع الخاص".

الرخيص، الذي ينهي أن يكون لديه توجه لبناء مدينة اقتصادية جديدة على الذي انظروا، ينوّه في المقابل بأن تطوير المجمعات الصناعية القائمة على قطاعات اقتصادية محدّدة (Cluster Development) داخل "مدينة الأمير عبد العزيز بن مساعد الاقتصادية"، مثل مجمع صناعات مواد البناء ومجمع الصناعات الغذائية، أعطينا خبرة جيدة في مجال تفعيل التكامل داخل هذه القطاعات والقدرة على تطوير القدرة وتحويلها إلى واقع. كما أنّ الاحتكاك بالشركات الاستثمارية العالمية والمستثمرين المستثمرين، والدوليين، ولد لدينا رؤية واضحة حول تحدياتهم المتنوعة والحوافز الضرورية لجذبهم. الأمر الذي دفعنا إلى التخطيط لتعميم هذا النموذج بإنشاء عدد من المجمعات الصناعية المتكاملة في مناطق للملكة العربية السعودية ودول مجلس التعاون الخليجي في المستقبل القريب. ■

انطلاقاً من رؤيتها الأهمية الاستثمار في تنمية الموارد البشرية الوطنية، وتفعيلاً لسلطاتها الاجتماعية تجاه المجتمع المحلي، وقّعت شركة ركيزة القابضة اتفاقية تعاون مع "مركز تطوير روح الإدارة"، التابع لجامعة "ماساتشوستس للتقنية" (MIT) في الولايات المتحدة الأميركية، تهدف إلى تنظيم برامج خاصة لإطلاع رؤاد الأعمال في منطقة حائل، لاسيما الشباب والشابات منهم، على أفضل الممارسات العملية في هذا المجال، ومساعدتهم على تأسيس شركات تقنية ناجحة في "مدينة الأمير عبد العزيز بن مساعد الاقتصادية".

الاستثمار وليس عكس ذلك، فهناك فرصة كبيرة وتادرة حالياً للشركات لتنمية أعمالها وتوسيع نشاطاتها وعليها الأفضلية. وفي ظل تساؤل البعض عن أوجه الشبه والاختلاف بين "مدينة الأمير عبد العزيز بن مساعد الاقتصادية" ومفهوم المنطقة الحرة، يوضح الرخيص أنّ الأولى هي "منطقة اقتصادية خاصة تنعم بميزات نسبية تهدف إلى تسريع وتيرة الإجراءات المساندة للاستثمار، لاسيما الجهة جذب رأس المال الأجنبي وتسهيل حركته. من هذا المنطلق، اعتقد أنّ هناك الكثير من عناصر المنطقة الحرة متوافرة في "المدينة"، إلا أن تعريف المنطقة الحرة يختلف من دولة إلى أخرى ومن إقليم إلى آخر". مُشيراً إلى "إعفاءات ضريبية إضافية خاصة بمنطقة حائل وجزان قيد المراحل النهائية للإقرار، ضمن نظام "الهيئة العام للاستثمار" الجديد للتعليق بإلغاء الضريبي، لاسيما بالنسبة

يعتبر البعض أنّ إطلاق المدن الاقتصادية والمشاريع العملاقة تأخر في المملكة، ما رأيك؟ يجيب الرخيص بأن "مسألة التأخر والسّبق نسبية بحتة، لا سيما أننا نتحدث عن مشاريع أن ستراتيغية وعلاقة، فبرأيي أنّ هذه المشاريع تأتي في وقتها الملائم، وأعطى بكلمة "ملائم" مجازية وجوهية لقطاعات الاقتصادية ومؤسسات الأعمال في المنطقة المعنية لتقبل مثل هذه المبادرات، فضلاً عن مدى الفوائد المرجوة التي ستحققها ومستوى الخدمات المتوفرة لمواكبة التنفيذ. لذا، لا يمكن إسقاط العوامل المزمّنة على مبادرات المدن الاقتصادية المتكاملة، بل أستطيع القول إنّ المملكة أصبحت جاهزة حالياً لتقبل هذا النوع من المشاريع وتحقيق الإفادة القصوى منها".

وعن المنافسة المُحتفلة مع "مدينة دبي للوجيستية" التي يتمّ تطويرها حالياً في منطقة جبل علي، لا يرى رئيس "ركيزة" في أية مشاريع منافسة "مبادرات" مُنافسة لها، بل هي خطوات إضافية ترمي في ترسيخ التعاون والارتفاع بمستوى المنطقة الاقتصادي والاجتماعي ككل. من هنا، فإنّ مصطلح "التكامل" يُعبّر عن هذه الحالة أكثر بكثير من كلمة "تنافس"، التي أفضل استخدام "التنافس" عوضاً عنها، لما لها من انعكاس على رفرف معايير الجودة في هذه المشاريع لملائمة تطلعات المستثمرين واستثمارهم. وعما إذا كان هناك من مخاطر مُحتملة مُعيّنة تحيّل بالاستثمار في تطوير مثل هذه المشاريع العملاقة، يعتبر الرخيص أنه "في ظل الفورة الاقتصادية التي تشهدها السعودية، والتي يشوبها عدم وجود فتوات استثمارية متنوعة وكافية لتلبية احتياجات المستثمرين، فإن الخطر الكبير يكمن في عدم



رئيس "ركيزة" يتحدث إلى الزميل مروان الغفر



إحياء لفخامة الأيام الخوالي

اليوم تفتح الأبواب للإستثمار في المرحلة الأولى من مشروع... خيالي!



مع مشروع دبي بالسيدس، يولد في دبي صرح عمراني مهيب، يستعيد ذكرى أيام حلت، سادت فيها معاني العمارة والرفق، ضمن مجمع دبي للإستثمار، يأتي مشروع دبي بالسيدس ليبحث لروح في تلك الأعالي من جديد، ويسكبها في قالب عصري متجدد، يستوي ما يتخلله عصرنا الحاضر من مقومات الرفاهية والعمالة ووسائل الراحة، في دبي بالسيدس، يجد المتمازجون أملاكهم أسلوباً حياتياً متكاملًا، تمارسونه إنطلاقاً من منازل مجهزة مرفقة، استودت تصاميمها من الدور الأنيقة التي كان يسكنها النبلاء خلال فترة مميزة من تاريخ إنتاج البريطاني، بدأت مع الملوك جورج الأول إلى الثالث، ثم امتدت لتشمل سنوات الوصاية لملك جورج الرابع، وصولاً إلى عهد الملكة فيكتوريا بكل ما شهده من أمجاد ويخصص المشروع ثلث مساحته الإجمالية لإقامة الحدائق والمنتزهات والملاعب المسقة الممتدة هيجل منها فواصل بين الدار والدار، كي تستعيدوا فيها كامل فخامة وخصوصية تلك الفترة، بدون إحتزال أو إحتصار، بادر بالإستثمار اليوم في دبي بالسيدس، المشروع الذي يث روح الإنكار من جديد في سوق التطوير العقاري، ويعيد إلى الأذهان ذكرى الأيام الخوالي، التي تألفت فيها الفخامة وحققته...

إلى أعلى الأعالي

www.thepalisesdubai.com



البريدس للعقارات

PEARL PROPERTIES AND ARISTOCRATE

A DEVELOPMENT BY

للإستثمار

ص.ب. ١٢٠١٧، دبي، هاتف: ٤٣٣٦٦٦١، فاكس: ٤٣٣٦٦٦٥



لازوردي السعودية: شركة من ذهب

الرياض - روجيه رومانوس

من مشغل صغير في مطلع ثمانينات القرن الماضي إلى المركز الرابع عالمياً في صناعة الذهب والمجوهرات، قصة نجاح مجموعة لازوردي السعودية يُسهل في شرح مؤكلاتها رئيس مجلس الإدارة عبدالعزيز العثيم، مؤكداً بأن المجموعة تخطو بثبات نحو العالمية وذلك بعد تحقيقها الريادة محلياً وإقليمياً.

عبدالعزیز العثیم

العالم. وسبق أن تعاملت "معادن" مع شركات أوروبية لتصفية الذهب الخام ما اضطرها إلى تصدير ذهب المملكة إلى الخارج بموجب الاتفاقيات مع هذه الشركات. فثابتاً حول أهمية هذه الاتفاقية بالنسبة إلى "لازوردي" والتي بموجبها فإن "صبة" جديدة أضيفت إلى منتجاتها وهي أنها مصنوعة من ذهب الأراضى المقدسة حصراً من دون غيرها.

... إعداد جيل المستقبل

يؤكد العثيم بأن الكادر الوظيفي له "المكانة الأولى لدى الشركة، فنجاحتها تقوم على استثمار هذه الطاقة الطموحة بكفاءة عالية. وحرصاً على مواكبة التطورات العالمية في المجالات الآلية والبشرية والتقنية كافة، فإننا نقوم بإيجاد موظفينا إلى دورات متخصصة خارج المملكة لإدخال هذه التطورات وتطبيقها في شركتنا. فزيرونا وسرناجيتنا الطموحان ثمة أن علمنا تنهضة واستقطاب الكوادر ذات الكفاءات والمهارات العالمية، وأن نكون متاهبين للمستقبل الواعد بإعداد جيل من الشباب القادر على أن يدير أمورنا بشكل يراكم التطور الهائل في العالم، ليكون في الصف الأول حتى لا يهرم هذا القطاع".

وعليه، فإن مجموعة لازوردي كانت "السبابة في إنشاء أول وحدة نسائية للتدريب على تصنيح الذهب والمجوهرات في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا من خلال مصنع الأميرة الصغيرة". ويضيف العثيم بأن "الغذاء السعودية متحفة ورائية بالدخول للعمل في هذا المضمار، ولديها القدرة على إدارة وتشغيل المؤسسات المالية وتشغيل المنشآت الصناعية، ليس فقط في

"لازوردي" في مصر الذي أضاف نجاحاً جديداً وقيمة مضافة إلى نشاط المجموعة".

الطريق إلى العالمية..

عن استراتيجية نمو وتوسع "لازوردي"، يقول العثيم: "تركز رؤيتنا على أن نكون الرؤاد في مجال تصاميم الذهب والمجوهرات، وهذا إن يأتي إلا بالعمل الجاد للتواصل وتضاهي الجهود لوضع معايير السوق والتنبؤ بخطوط الموضة المستقبلية وابتكار أحدث التصاميم التي تنافس عالمياً. وبعد أن نجحت المجموعة في إثبات مكانتها في المملكة العربية السعودية ومنطقة الخليج العربي والشرق الأوسط، فإن هدفنا المستقبلي هو تجاوز السوق المحلية والعربية إلى العالمية". وتأتي الاتفاقية الموقعة مطلع العام الحالي مع شركة التمدين العربية السعودية "معادن"، والتي تُعطي "لازوردي" حصراً حق امتياز تصفية الذهب الخام لشركة معادن لمدة 3 سنوات منذ بداية العام 2006، تضمنت في مضاف الشركات العالمية في هذا المجال، علماً بأن هذا النوع من الشركات المتخصصة في تصفية الذهب الخام نادر وجوده في

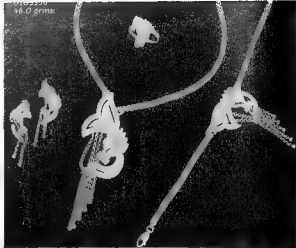
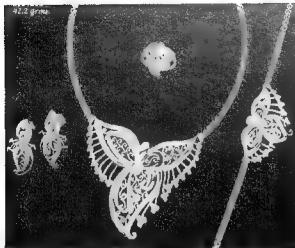
تجتاح "لازوردي" ليس مُرتكزاً على التفرّد، بل على الانسجام والتآلف حول رؤية مشتركة يجمعها فريق من المواهب المبدعة، جند قدراته والتمز من دون مساهمة البحث عن الأفضل، بحسب عبدالعزيز العثيم. ويضيف: "هذا الالتزام حول الشركة الصغيرة التي بدأت باكورة أعمالها في أوائل الثمانينات في مقر متواضع هو عبارة عن غرفة يعمل فيها 6 أشخاص، إلى إحدى أكبر مجموعات تصنيع الذهب والمجوهرات في العالم، لتحتمل مؤخرًا المركز الرابع عالمياً في حيث كمية الإنتاج والحصص السوقية محلياً ودولياً وحجم القوى العاملة، بعد مصانع أميركية وماليزية وتركية".

وحول العلامة التجارية يقول: "اعتمدت المجموعة في العام 1993 الاسم التجاري "لازوردي" لإعطاء منتجاتها شفافية معززة موادة للشمسية خائفة الجودة وللابتكار والجاذبية، وتم تسجيله في أكثر من 35 دولة في مختلف أنحاء العالم".

وتتملك "لازوردي" أكبر شبكة توزيع منتجات في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، حيث تغطي هذه الشبكة ما يزيد على 3500 معروض للذهب والمجوهرات تؤمن وصول منتجاتها وخدماتها بسهولة للمستهلكين كافة. كما لديها سلسلة لبيع الجملة تمتد من الرياض إلى جده والدمام وخميس مشيط لتغطي متطلبات عملاء "لازوردي" داخلها، إضافة إلى فرعها في دبي الذي يغطي دولة الإمارات، ويضم بوابة "لازوردي" إلى العالم الخارجي فيتم من خلاله التصدير إلى منطقة الشرق الأوسط وأوروبا وأمريكا، هذا إلى فروع للجزيرة أيضاً في كل من دبي وأبوظبي، وتظل المملكة الملهة إلى تغطية متطلبات أسواق شمال أفريقيا التي تشهد نمواً كبيراً، فقد تم إنشاء مصنع

رابع أكبر مُصنِّع للمجوهرات في العالم

الاتفاقية الحصرية مع "معادن"
لتصفية الذهب الخام السعودي،
تضمنت في مضاف الشركات العالمية



تصاميم مبتكرة

كبير جداً، "حيث تتراكم منتجاتها ففضطر الورش والمصانع الصغيرة وبعض محلات الذهب للإغلاق، بينما تقوم المصانع الكبيرة بتخفيض اليد العاملة لمواجهة هذا الأمر".

الوزارة تهوّل المرأة

العظيم الذي يشهد بدور وزارة الصناعة في دعم المشاريع الصناعية، لاسيما لجهة تأمين الأراضي للمصانع والكهرباء بأجور زهيدة، يصرح في المقابل أنه "أس تقصيراً منها في استخراج ترخيص إصطناعنا الصناعي، حيث استخمدنا كافة السبل لإنجاح هذه التجربة الفريدة، لكن مع الأسف فإننا لم نلق التعانق والتشجيع من قبل وزارة الصناعة والجهات المعنية الأخرى". أملاً أن يتم تشكيل هيئة مستقلة منبثقة عن وزارة العمل لتفعيل دور المرأة في الاقتصاد الوطني.

وباعتبار "الزوردي" شركة عائلية، يختم **العظيم** بالحديث عن آفاق النمو والاستمرارية للمنشآت الصناعية والتحتيات التي تواجهها فيقول: "إن هذه الشركات لعبت دوراً مهماً في المسيرة التنموية للمملكة منذ بداياتها، إلا أن هناك عقبات عدة تؤثر على مستقبلها". فحسباً الحلول والخطوات اللازمة لتحسين هذه العقبات من خلال: "التنظيم والتخطيط الوظيفي لأفراد المنشأة، الحوكمة، الفعالية في الإدارة، الجراحة في اختيار الأكفاء من أفراد العائلة وليس الأكبر سناً، تأمين شريك ستراتيغي يتولى عملية الإدارة، فصل الملكية عن الإدارة مع تأمين مراقبة ومحاسبة صارمة على أداء الأخيرة، وصولاً للتشاور إلى شركات مساهمة".

هناك "أيادي خفية" عالياً وراء التقلبات التي تشهدها أسواق الذهب الدولية، لاسيما الصناديق الاستثمارية والمضاربون الذين يهدفون إلى تحقيق الربح من وراء هذه التقلبات. كما إن الأوضاع السياسية السائدة على مستوى العالم تلعب دوراً مهماً في تذبذب أسعار الذهب. مشيراً إلى أن الارتفاع الذي سجله سعر الذهب في الربع الأول من هذا العام حيث تجاوز سعر الأونصة الـ 738 دولاراً، "كان يتوقع أن يستمر لفترة طويلة، لكنه تراجع لاحقاً - وهذا وضع طبيعي - ومع ذلك، فقد شهدت سوق الذهب في المملكة خلال الفترة القريبة الماضية حركة انتعاش خلال موسم الأعراس بعد فترة كساد في الليبوعات ذات على أكثر من 3 أشهر". مؤكداً بأن تأثير ارتفاع أسعار الذهب على للشاغل والمصانع

مجال للسلاسلات الذهبية إنما في كثير من الحالات كصناعة الأغذية والأدوية وكذلك صناعة الذهب. من هذا المنطلق، نشأت فكرة إنشاء أول مصنع سعودي لصياغة الذهب يعمل بإيد نساء إدارة وإنتاج. وقد إلتفت هذه التجربة نجاحاً بامراً جعلت هذا المشروع مثالاً يحتذى به عدد من رجال الأعمال السعوديين في الكثير من المجالات.

الجودة لمواجهة WTO

هل تلحظ رؤية "الزوردي" للمدى النظور التحول إلى شركة مساهمة عامة؟ يجب العظيم بأن هذه الخطوة الآن هي قيد الإجراء وستقوم بإعلانها رسمياً فور الانتهاء من الخطوات المطلوبة، متوقفاً أن تستغرق قسماً من الوقت لحين انتهاء الترتيبات اللازمة لعملية الطرح للاكتتاب العام.

بالنسبة إلى انضمام المملكة إلى منظمة التجارة العالمية وتأثيره على صناعة الذهب والجوهرات السعودية، يعتبر العظيم أن هذا الانضمام سيكون له "تأثير كبير ليس على صناعة الذهب والجوهرات محسب، بل على الصناعات الأخرى كافة، لاسيما لجهة مراعاة الجودة في منتجاتها لمواجهة المنافسة القادمة، فلن يكون هناك مكان للشركات ذات الجودة المنخفضة في هذه السوق الحرة والمتفتحة على مصراعها بالمنافسة القوية". مؤكداً من جهة ثانية بأن المستهلك هو المستفيد الأول من هذه المنافسة.

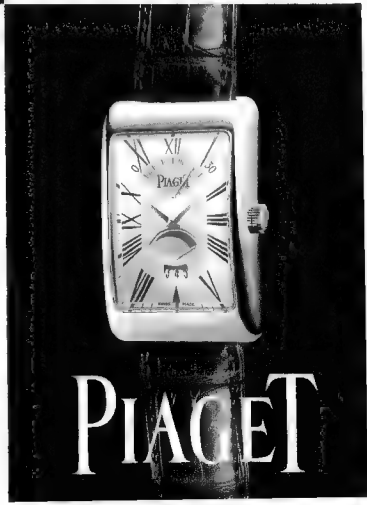
صعود بعد ركود

تفسيراً لارتفاع أسعار الذهب بشكل كبير خلال الفترة الأخيرة، يرى العظيم بأن

شبكة توزيع

تضم 3500 معرض

في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا



Black Tie Collection

Expertise
and elegance for men



Drawing on a rich, eventful history of watchmaking that started in 1874, Piaget is creating a very exclusive club for its most beautiful men's watches. Each of these gorgeous timepieces, most of which have been revived in contemporary collections, expresses the exclusive, highly personal Piaget style in its own unique way. To stand for membership in this exclusive club, prospective candidates must present unimpeachable credentials: handsome design, gold, platinum, Piaget-manufactured movements and complications. In a word, all of the characteristics that epitomize Piaget luxury watchmaking. From the extra-thin Altiplano to the Emperor Tourbillon, each club member could qualify as the star of a dress code for rare watch connoisseurs.

The beating heart of Piaget is its luxury watchmaking workshops. Crafted to very high technical specifications, a movement manufactured by Piaget is a thing of beauty, fascination and pride. World-famous as the specialist of extra-thin movements, Piaget harnesses its exclusive expertise to do justice to its signature creativity.

Agility

"أجيليتي": علامة تجارية عالمية بجذور عربية

الكويت-عاصم البعيني

أعلنت مجموعة شركات المخازن العمومية-بي دبليو لوجيستكس (PWC Logistics) عن إسم "أجيليتي" كعلامة تجارية موحدة لشركاتها العاملة في قطاع الخدمات اللوجيستية. وتزامن هذه الخطوة مع إعادة هيكلة شاملة للشركة الأم والشركات التابعة، رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لـ "أجيليتي" طارق سلطان يقول: إنه إسم جديد لتاريخ طويل، ويهدف ذلك إلى توحيد جهود وأهداف شركاتنا لتقديم أفضل الخدمات لعملائنا.



طارق سلطان

توفير الخدمات اللوجيستية للمواقع الأمريكية في العراق، حيث ساهم النجاح الذي حققته من خلال هذا العقد بالفوز في عقود أخرى أبرزها توفير الخدمات اللوجيستية للقوات الأمريكية المتواجدة في المنطقة، إضافة إلى عقود مع شركات أمريكية عالمية. وتضم محفظة عملائها حالياً كلاً من البحرية الأمريكية ووكالة الدفاع اللوجيستية (DLA)، مستندة في ذلك إلى الخبرة الطويلة التي اكتسبتها من أسواق المنطقة والتي تمتد لنحو 25 سنة. كما توسع نشاط الشركة ليطال مجالات أخرى كتنطوير أنشطة الخدمات الجمركية منها التحديث الجمركي وتنفيذ أعمال التخليص الجمركي، كما قامت خلال العام 2005 بالاستحواذ على 3 شركات متخصصة في الخدمات اللوجيستية هي "جيو لوجيستكس"، "ترانس-لينك" و"ترانسوشينك للشحن".

جيو لوجيستكس

بدأت شركة "جيو لوجيستكس" أعمالها قبل أن تصبح جزءاً من شركة "بي دبليو سي لوجيستكس"، كشركة لإدارة الشحن والعمليات اللوجيستية حول العالم، حيث كانت توفر الخدمات لقاعدة عملائها عبر شبكة من المكاتب تضم أكثر من 400 مكتب، كما توفر خدمات وحلولاً لوجيستية متكاملة لإدارة الشحن، المشاريع والمعارض والفعاليات في أكثر من 100 دولة مختلفة. وهي تتخذ من ولاية كاليفورنيا مقراً لها، وتغطي بانتيشار وأوسع في أمريكا الشمالية والجنوبية، كما تتواجد الشركة في أسواق آسيا وأوروبا وأفريقيا وتلك خبرة طويلة في هذه الأسواق.

ترانس-لينك

تأسست "ترانس-لينك" في العام 1982 كشركة شحن دولية ويقع مركزها الرئيسي في ستغافورة. وتطورت عمليات الشركة

"أجيليتي" الخدمات اللوجيستية للمعارض والفعاليات، خبرة كبيرة في مجال إدارة المعارض وتنظيم الأحداث الرياضية حول العالم، وهي تمتد واحدة من أبرز الشركات في هذا المجال.

المخازن العمومية نقطة الانطلاق

تمتد شركة المخازن العمومية النواة الرئيسية لشركة "أجيليتي"، واستطاعت الشركة أن تفرض نفسها لاعباً رئيسياً في الأسواق العالمية في مجال توفير الخدمات اللوجيستية، وسبق لها أن مرت في مراحل عدة، الأولى تحول ملكيتها من القطاع العام إلى القطاع الخاص حيث جرت خصصتها في العام 1997، ثم قامت الإدارة الجديدة بين العامين 1997 و2000 بعملية إعادة تأهيل وإدخال خدمات إضافية متطورة لتتنقل الشركة بعد ذلك في سلسلة أنشطة متكاملة. وفي العام 2004 دخلت الشركة في مرحلة جديدة بعد فوزها بعقد ضخم يهدف إلى

مع الاسم الجديد يجسد شعار الجديد "التنين الطائر"، بينما يعني الاسم سرعة اتخاذ القرار والحركة لتلبية احتياجات العملاء.

3 شركات لوجيستية متخصصة

وتضم "أجيليتي" مجموعة من الشركات التي توفر الحلول اللوجيستية العالمية المتخصصة في قطاعات عدة أبرزها: القطاع الحكومي والعسكري، المشاريع، المعارض والفعاليات، يتركز نشاط "أجيليتي" - الخدمات اللوجيستية للقطاع الحكومي والعسكري - على توفير سلسلة متكاملة من الخدمات المؤتمنة ضد المخاطر وهو ما يعزز من قوة الشركة ووضعه المالي. أما شركة "أجيليتي" - الخدمات اللوجيستية للمشاريع، فتعد من أبرز الشركات العاملة في قطاع نقل الحاويات والمعدات الثقيلة للشركات الهندسية والبناء والمشاريع الكبرى في العالم، في حين تمتلك شركة

طارق سلطان

يشغل طارق سلطان منصب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة "أجيليتي اللوجيستية" حيث أشرف خلال عمله سابقاً في شركة المخازن العمومية "بي دبليو سي لوجيستيكس"، على تطبيق خطط استراتيجية لتوسيع وتطوير عمليات الشركة على الصعيد العالمي، وقبل عمله الجديد، تولى منصب مدير إدارة "تيوويرك انساوسيتيس"، المتخصصة في تقديم الخدمات المصرفية الاستثمارية إقليمياً، وشركة "ساوث بورت بارتنرز" Southport Partners، شركة الاستشارات الأمريكية المتخصصة في قطاع التكنولوجيا، حيث أشملت مسؤولياته على تقديم الخدمات لأهم الشركات العالمية ومن ضمنها "إي بي إم" و"جنرال إلكتريك".

تعتبر جهوده الدافع الرئيسي وراء وصول شركة "بي دبليو سي لوجيستيكس" إلى العالمية من خلال صياغة جديدة لمفهوم الشركات اللوجيستية، كما ساهم سلطان في إنجاح العديد من كبرى المشاريع اللوجيستية العالمية المدرجة في قائمة "فورتن 1000" لأفضل الشركات في قطاع الإلكترونيات وتجارة التجزئة والأغذية والمشروبات والتكنولوجيا والنفط والغاز ومختلف القطاعات الحكومية، كما ساهمت خططه الاستراتيجية في تحديث وتطوير خدمة العملاء حول العالم.

وكان سلطان عضواً في مجالس إدارة شركات ومؤسسات عدة بينها بنك بروكان، الشركة الوطنية العقارية ومركز سلطان في الشرق الأوسط.

يحمل طارق سلطان شهادة ماجستير في إدارة الأعمال وتخصصاً في التخطيط المالي والسرراتيجي من كلية "وارتون" في جامعة بنسلفانيا وشهادة البكالوريوس في الاقتصاد من كلية "ويليامز".

"ناتشورال"، وهي الشركات التابعة لشركة "بي دبليو سي لوجيستيكس"، وهي متخصصة في القطاعات الخفيفة، الشحن البحري، الشحن الجوي، النقل البري ضمن أوروبا، الخدمات اللوجيستية للمعارض، نقل المشاريع الخاصة إلى جانب خدمات التوزيع والتخزين.

"تيرسيفار"، تأسست مؤسسة رستيسار للنقل العام 1991، وهي شركة متخصصة في توفير خدمات النقل والتوزيع للمواد البترولية والكيميائية في منطقة الشرق الأوسط، وتمتلك الشركة أسطولاً متكاملًا ومجهزاً من الصهاريج والشاحنات المسلحة لضمان سرعة توصيل المنتجات لأي بقعة جغرافية حول المنطقة وبغاطية أكبر.

يذكر أن شركة "أجيليتي" تعد من الشركات العالمية المتخصصة في توفير سلسلة متكاملة من الحلول اللوجيستية، وتضم أكثر من 20 ألف موظف معظمهم من الكوادر المتخصصة يعملون في أكثر من 450 مكتباً في أكثر من 100 دولة حول العالم. وتمتلك الشركة شبكة واسعة من المخازن وأسطولاً متكاملاً من الناقلات وشاحنات التوزيع يفوق عددها 3500 ساحة في منطقة الشرق الأوسط، وتقدر العائدات السنوية للشركة بأكثر من 4.5 مليارات دولار، حيث توفر الشركة خدمات النقل، إدارة الشحن، التخزين وحلولاً لوجيستية مرنة للعملاء تلائم كافة احتياجاتهم وأعمالهم.

لتصبح واحدة من الشركات المتخصصة في توفير حلول لوجيستية للمعارض التجارية والفنية والترفيهية والفعاليات التوعوية. وفي توفير حلول لوجيستية خاصة وخدمات إدارة مخزون المخير للسلع الغذائية والاستهلاكية والتجارية والصناعية. وقبل الاستحواذ عليها من قبل شركة "بي دبليو سي لوجيستيكس" في العام 2003، كان لدى "ترانس-لينك" 32 مكتباً في 17 موقفاً مختلفاً في آسيا وجنوب أفريقيا واليونان والمكسيك، وستقدم شركة "أجيليتي" -الخدمات اللوجيستية للمعارض والفعاليات، خدمات كل من "جيو لوجيستيكس" و"ترانس-لينك"، بحيث تولت المجموعة إدارة آلاف المعارض والأنشطة حول العالم.

ترانس لينك شينك للشحن

يتركز نشاط شركة "ترانسو شينك" للشحن في قطاع الشحن وإدارة الخدمات اللوجيستية في العالم، ويقع مقرها الرئيسي في هيوستن الأمريكية مع تواجد شبكة مكاتب تنتشر في مناطق استراتيجية بمختلف أنحاء العالم. وخلال العقود الخمسة الماضية قدمت الشركة قائمة شاملة من الخدمات والأنظمة والتسهيلات والدعم التخصصي للعديد من القطاعات الصناعية، مثل الهندسة، الإنشاءات المدنية، الخدمات الحكومية، خدمات الطاقة، والتعدين.

وسيتهم لمص عمليات شركة "ترانسو شينك" مع خدمات شركة "جيو لوجيستيكس" لتأسيس قسم "أجيليتي" -الخدمات اللوجيستية للمشاريع، إحدى أكبر الشركات في الإدارة اللوجيستية والتي تقدم مجموعة كبيرة من خدمات النقل والشحن لأصغر المشاريع، وسيبدل ضمن نطاق عمل الشركة الجديدة مهام نقل الحاويات، البضائع الثقيلة التابعة لشركات الهندسة والبناء، كما تقدم الشركة خدمات بحرية وجوية متخصصة، تشمل معدات ثقيلة، غواصات، معدات الخطف، معدات حفز في المحيط، وطاقات خاصة.

شركات أخرى

إلى ذلك تملك شركات لوجيستية أخرى أبرزها:

- "لاسين لوجستيكس": تأسست في العام 1991، وتوفر حلولاً لوجيستية متخصصة في النقل الجوي والبحري وبالأخص خدمات

النقل البري، لدى "لاسين" تاريخ جافل بالإجازات في أوروبا يمتد إلى 80 عاماً وقد كانت جزءاً من شركة "جيو لوجيستيكس" وسلفها شركة LEP.

- "ماتركس الدولية": تعتبر شركة "ماتركس الدولية للوجيستية الدولية"، التابعة لشركة "جيو لوجيستيكس"، من الشركات العالمية الرائدة في تقديم خدمات نقل السلع المنزلية وشحن المشاريع على الصعيد المحلي والدولي، بحيث توفر الشركة خدماتها إلى أكثر من 500 شركة وكالة حكومية، وتقوم الشركة بإدارة ما يزيد على 15000 عملية نقل في السنة. وكونها تابعة لشبكة "جيو لوجيستيكس" العالمية فهي تقدم خدمات لوجيستية شاملة ذات جودة عالية ولديها شبكة مكاتب منتشرة حول العالم.

- "ناتشورال": تعمل شركة "كروناوت" للشحن القابضة والمخصصة بتوفير الخدمات الدولية والشحن تحت اسم

يترامن الإعلان
عن "أجيليتي"
مع إعادة هيكلة شاملة
لشركة الأم

تأخذكم إلى افق غير ممكنة



البنك العربي
ARAB BANK

منذ أكثر من سبعة عقود والبنك العربي يمثل القوة والثقة. واليوم نبرز من صلابتنا
ونبني أساساً جديدة من التميز والالتزام.

خبراتنا الممتدة وشبكتنا الواسعة التي تغطي خمس قارات تضعنا في موقع فريد ينطوي
احتياجاتك ويربطك بالأسواق المالية في الشرق الأوسط وحول العالم.

خدماتنا ومنتجاتنا صممت خصيصاً لمساعدتك على استثمار القرض المجددة من حولك.

مركزنا الرئيسية:

عمان، القاهرة، بيروت، الدوحة، دبي، باريس، نيويورك، سيدني، فرانكفورت، رام الله، سافافور، لندن، زيوريخ، فيينا، جنيف

www.arabbank.com

خصخصة المصارف

هل يشكل بيع بنك الإسكندرية في مصر مؤرخاً لمجموعة مصرفية إيطالية بداية موجة أخرى من الخصخصة في القطاع المصرفي والعربي؟ هذا ما تتصاهله الأوساط المالية والمصرفية اليوم خصوصاً في ضوء الخطوات المعقدة التي اتخذتها السلطات النقدية والمصرفية المصرية في الأشهر الأخيرة نحو إصلاح المصارف الحكومية الأخرى والتي تصب كلها في اتجاه تقوية هذه المصارف وتخفيف عبء الديون الهائلة لديها ما على الأقل حصرها وتقليتها استباقاً لعرضها للخصخصة. ومع عودة الاهتمام بالسوق المصرية كسوق مالية وأعادة، زادت في الفترة الأخيرة احتمالات خصخصة المصارف العاملة، وإن كان لا يزال مبكراً الآن تحديد موعد نهائي لتاريخ عرض هذه المصارف للبيع.

أما في الجزائر، حيث يتابع الكثيرون تقدم خطوات الإصلاح، فإن القطاع المالي والمصرفي المحلي لم يبلغ بعد مستوى من الانفتاح والتطور الكافيين اللذين يسمحان بخصخصة سريرية للمصارف العاملة كما أن السوق المالية ما زالت مغلقة على الخارج. وفي المقارنة، لم تبدأ خصخصة المصارف المصرية فعلياً إلا بعد عام تم الانفتاح الكلي للسوق المالية والمصرفية وبشروط مصارف دولية وإقليمية عديدة إلى السوق المحلية. وبعد تراجع حصة مصارف القطاع العام من نحو 85 في المئة في أواخر الثمانينات إلى أقل من 40 في المئة اليوم. في المقابل، ورغم منح 15 مصرفاً إجنياً وعربياً رخصة عمل في السوق المحلية الجزائرية، فإن مصارف القطاع العام لا تزال تستأثر بنحو 90 في المئة من السوق كما أن بعضها لا يزال يتكبد خسائر حتى الآن ما يشير إلى استمرار تدني مستوى الكفاءة في الجهاز المصرفي بشكل عام.

غير أن إعادة عرض بنك التسليف الشعبي للبيع في أوائل العام الحالي شكل إشارة على بدء ميل الحكومة نحو خيار خصخصة القطاع المصرفي. ويؤيد من احتمالات ذلك، تركيز البنك ومندوق النقد الدوليين أكثر فائتكر على هذا الخيار كوسيلة أساسية لإصلاح القطاع المصرفي الجزائري وفتحته على العالم الخارجي، إضافة إلى مساهمة كلا هاتين المؤسساتين مباشرة في مساعدة السلطات النقدية الجزائرية على تطوير التشريعات المصرفية وأنظمة الدفع والتحويل. وفي الواقع، فإن هذه المساهمة المباشرة قد تؤدي إلى تسارع خطى الإصلاح المصرفي في الجزائر أكثر بكثير مما شهدناه في السابق، فهل يمكن أن تجعل أيضاً وثيرة الخصخصة في الجزائر أسرع مما هي عليه في مصر؟

تحالف مصري عربي يستعد لدخول السوق الأردنية

بأشرف تحالف مصري عربي الإعداد لدخول مشترك إلى السوق الأردنية، من خلال حيازة ملكية أحد المصارف الصغيرة أو المتوسطة العاملة في السوق، مع الحرص على إبقاء شراكة أردنية.

وسبق لهذا التحالف الذي اشدد وثاقه مع قيام شراكة استراتيجية بين طرفيه، أن شارك في تأسيس مصرف خاص في سورية سيباشر أعماله في النصف الأول من العام المقبل.

مركز طوارئ لشركة مالية إقليمية

أنجزت إحدى الشركات المالية الإقليمية تحضيراتها لتشغيل مركز عمليات رئيسي في العاصمة الأردنية تحسباً لأي تعطيل قسري قد تعرضه التداعيات السياسية الداخلية على مركز أعمالها الأساسي في بيروت.

وكانت الشركة أسست "مركز الطوارئ" في عمان إبان العدوان الإسرائيلي على لبنان وعملت على تجهيزه كنسخة مطابقة للمركز الرئيسي، ولديها قدرات تكنولوجية على تشغيله بشكل مستقل عند الضرورة أو تشغيل المركزين كداشرة واحدة.

المصرفيات

- بنك فينشر كابيتال: تطوير الصيرورة الإسلامية 110
- مجموعة مصرف السلام: توسع في السودان والجزائر ... 112
- العقيلة للإجارة والتمويل والإستثمار 114
- سوق دبي المالية تطرح 20 % للإكتتاب 116
- عودة البنوك العائلية في مصر 118
- بنك بيروت: نمو مطرد 120
- أخبار المصارف 124

رئيس بنك فينشر كابيتال:

انجازات متلاحقة لتطوير الصيرفة الاستثمارية

المقامة - عاصم البعيني



عبد اللطيف محمد جناحي

على الرغم من تأسيسه في العام 2005، استطاع "فينشر كابيتال بنك" أن يحجز لنفسه مكاناً مرموقاً بين البنوك الاستثمارية، مستنداً إلى استراتيجية عمل واضحة وخطة طموحة للتوسع نحو الأسواق الواعدة في الخليج وشمال أفريقيا. كما دخل البنك في العديد من التحالفات الاستراتيجية التي تهدف إلى الاستفادة من خبرة بعض الشركات، حيث تعد مجموعة الأسواق العالمية الناشئة "GEM" أحد أبرز شركائه، ومهدت هذه الشراكة للدخول سريعاً إلى أسواق عدة، وفي سبيل تعزيز حضوره في القطاعات الاقتصادية الواعدة، ساهم البنك في تأسيس العديد من الشركات واستحوذ على حصص مؤثرة في شركات أخرى، بهدف خلق منظومة عمل متكاملة تمكنه من الاستفادة من الفرص الاستثمارية في كافة القطاعات، كما يقول الرئيس التنفيذي عبد اللطيف محمد جناحي

متعددة، منها إبرام اتفاقية مع الهيئة العامة للاستثمار في السعودية، تهدف إلى تأسيس شركة سعودية، برأس مال يبلغ نحو 100 مليون دولار، تعنى بتطوير الاستثمار في رأس المال المضارب، وتعمل وفقاً للشريعة الإسلامية. وتهدف الشركة إلى الاستحلال وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم في السعودية، والسماحة في إعادة هيكلتها مالياً. كما تم مؤخراً توقيع مذكرة تعاون لتكوين تحالف استراتيجي خليجي - مغربي يهدف لاستغلال الفرص الاستثمارية التي تزخر بها المغرب، من خلال مشاريع مشتركة في مختلف القطاعات الاقتصادية، ومن المتوقع أن تساهم هذه الاتفاقية في فتح المجال لـ "فينشر كابيتال" للتوسع في السوق المغربية خصوصاً في ظل التوجهات الاقتصادية الحالية للحكومة المغربية.

صندوق مينا للاستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يهدف الصندوق إلى الاستثمار وتحويل هذه المؤسسات من منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا حيث يمكن للمستثمرين من خلاله الاستفادة من الفرص الاستثمارية الكبيرة وغير الصندوق في المنطقة حيث سيتم هيكلة الصندوق وإدارته بحيث يؤمن مستويات مرتفعة من حيث المزايا الضريبية للمستثمرين المحليين والدوليين، وكذلك معدلات مغتازة.

شركة تشالنجر المحدودة لجفر أبل النفط والغاز؛ تملك البنك إلى جانب شريكه

تتعهد الإيرادات على الرسوم التي تفرض على الأدوات والحوال الاستثمارية التي يقدمها البنك بالإضافة إلى الأرباح التي يجنيها من خلال عمليات التخارج. وفي ما يتعلق بالانجازات التي تمكن البنك من تحقيقها يعتبر عبد اللطيف محمد جناحي "أنه على الرغم من أن البنك تأسس في العام 2005، فقد استطاع بفضل الرؤية الواضحة واستراتيجيته المرونة التي اعتمدها من تحقيق العديد من الأهداف والانجازات، ومن أهم المشاريع والإنجازات التي حققها "فينشر كابيتال" مؤخراً ما يلي؛ التحالفات الاستراتيجية؛ وقع البنك اتفاقيات ومذكرات تفاهم عدة مع العديد من الشركات الكبيرة على مستوى المنطقة بهدف تأسيس شركات وتنفيذ مشاريع استثمارية

تركيز على

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

شركات استراتيجية مع كبريات

الشركات الإقليمية والدولية من

بنيها الشراكة مع مجموعة

"GEM" الأمريكية

يشير عبد اللطيف محمد جناحي إلى أن "فينشر كابيتال بنك" يسعى إلى تقديم العديد من الخدمات لعملائه، إضافة إلى توفير الفرص الاستثمارية الواعدة في أسواق الخليج والشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وهو يزاوئل نشاطه كبنك متخصص في الاستثمار في المشاريع الناشئة والواعدة. ويتركز نشاط البنك في عدد من القطاعات الاستثمارية أبرزها: المشاريع الصغيرة والمتوسطة، الحصص الخاصة وتملك الشركات، الاستثمارات العقارية والاستشارات المالية. كما يعتمد البنك ما يعرف بسبيل الاستثمار البديل الذي يعتمد على توجيه الاستثمار لتحقيق معدلات نمو مستدامة قائمة على التحكم بكيفية توظيف الأموال وفقاً لأليات محظورة، ما يجنبه التذبذب المحتمل في أي استثمار. كما تقدم الاستثمارات البديلة خيارات لقيادتها عن طريق التوجيه والتنوع في الاستثمار ما يحد بشكل بعيد من تقلبات السوق وخلق سوق بديلة.

وحول الخدمات المصرفية التي يوفرها يقول جناحي أن فينشر كابيتال مرخص كبنك استثماري، وعليه فمنه تركز على الخدمات المالية الاستثمارية للبنية على أسس ومبادئ الشريعة الإسلامية، ولبنك أنشأته رئيسية هي: تمويل المشاريع الناشئة والواعدة (Venture Capital)، تملك حصص خاصة في الشركات، الاستثمارات العقارية، الاستثمارات المالية، وتطوير الأعمال، حيث

الاستراتيجي مجموعة GEM حصة مؤثرة في شركة "تشانجر ليمتد" المتخصصة في حفر أبر النفط، وتخذ من شمال أفريقيا مقراً لها، ويعود تاريخ تأسيسها إلى العام 1991 حيث تقوم بتشغيل أسطول مكون من 22 حفارة نط والعدادات ذات الصلة في ليبيا، وتوفير خدمات حفر أبر النفط والغاز وأبر البتة، ولديها مكاتب في كل من مصر، السعودية والإمارات، وهي بصدد توسيع عملياتها في منطقة الشرق الأوسط، وتمتلك "تشانجر" قاعدة عملاء قوية حيث تشمل على جميع الشركات المملوكة للحكومة، فضلاً عن الشركات العالمية مثل "أجيب/إيني" و"توتال" و"ماراثون" و"فيبا" و"فريديكس انبرجي"، ويعد هذا التحالف خطوة في استراتيجية الشركة من أجل تعزيز خطط التطوير، وسيعمل البنك على المساهمة في تحقيق النمو في طاقتها الإنتاجية في ليبيا والمساهمة في تعزيز قدراتها على الدخول إلى الأسواق الإقليمية والعالمية، كما تعد هذه الخطوة نقطة الانطلاق للاستثمار في مختلف القطاعات في ليبيا بما فيها السياحة والزراعة والصناعة ذات القيمة المضافة. شركة بيت التطوير، قام مؤخرًا فينشر كابيتال بنك بتراسة حصة رئيسية في أسهم شركة بيت التطوير، وهي شركة سعودية متخصصة في توفير حلول تقنية المعلومات، وتوفير الحلول لحمايات الوثائق والمستندات عن طريق نظام الكتروني يهدف إلى الحد من المخاطر المترتبة على عمليات التحويل في مجال ترزير المستندات للمهنة.

مشروع تطوير وسط مدينة جدة ومشروع تطوير وسط مدينة أبها، تم توقيع عدد من الاتفاقيات وتكوين تحالف خليجي بين "فينشر كابيتال بنك" وعدد من الشركات الخليجية لإقامة عدة مشاريع في السعودية، منها مشروع تطوير وسط مدينة جدة البلد، وبشكل كامل للمنطقة التاريخية، منطقة البلد، والواجهة البحرية التابعة لها والبالغ مساحتها الإجمالية التقريبية 5 ملايين متر مربع، كما تم توقيع اتفاقية تعاون لإقامة مشروع مع مجلس الاستثمار في منطقة عسير لتطوير وسط مدينة أبها، وتراسة هذا المشروع لتزويد التنمية السياحية فيها. متخصصة تعمل على وضع الاستراتيجيات لتطوير مدينة أبها في مجال السياحة وتنفيذ عدة مشاريع حيث تم تدشين المشروع من قبل خادم الحرمين الشريفين الملك عبد الله بن عبد العزيز آل سعود خلال زيارته الأخيرة إلى منطقة عسير.

فينشر كابيتال

تأسس "فينشر كابيتال بنك" في العام 2005 في منطقة البحرين، ويبلغ رأس ماله المصرح به نحو 500 مليون دولار، في حين يبلغ رأس المال المنفوع بالكامل نحو 66 مليون دولار، ويعتبر البنك أول مصرف استثماري إسلامي متخصص في تمويل المشاريع الناشئة والمتوسطة.

يساهم في "فينشر كابيتال بنك" نحو 80 مساهماً رئيسياً وعدد من المؤسسات من مختلف دول الخليج، ويهدف إلى تطوير قطاع تمويل المشاريع الجديدة بالتعاون مع شركته الاستراتيجية، مجموعة الأسواق المالية الناشئة "GEM" وهي مجموعة استثمارية دولية متخصصة في الاستثمارات الصغيرة والمتوسطة وتواجد في نيويورك ولندن وباريس.

شركة أساس، وهي شركة متخصصة في التطوير والتمويل، تقديم الاستشارات العقارية، إدارة المشاريع، كما تقدم الخبرة والخدمات في مجال هيكلية المشاريع في السعودية وخصوصاً في المنطقة الشرقية، وهي تعمل وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية. وتسمى الشركة إلى الاستفادة من الفرص العقارية في المملكة خصوصاً في ظل الحاجة إلى تطوير مشاريع السكن الاقتصادي لخدمة شريحة ذوي الدخل المحدود والمتوسط، حيث سيضع "فينشر كابيتال بنك" خبرته في مجال تطوير للسكان الاقتصادية والتي اكتسبها من خلال تحالفه مع شركات عالمية عدة ساهمت في تشجيع ما يزيد على نحو 250 ألف وحدة سكنية حول العالم، كما أن هناك توجهاً لإنشاء ثلاثة مصانع في المملكة لتصنيع وتوريد الخرسانات الجاهزة في السوق السعودي.

مزايا تفاسية

ورداً على سؤال حول المزايا التنافسية التي يمتلكها البنك في ظل فورة تأسيس



تشمل أنشطة البنك:

تمويل المشاريع الناشئة، تملك حصص

في الشركات، استثمارات عقارية،

استثمارات مالية، وتطوير الأعمال



البنوك الاستثمارية يقول إن "فينشر كابيتال بنك" يعتمد على فريق عمل يضم العديد من الكوادر، لديها خبرة طويلة في الاستثمار المالي والعقاري وتملك الحصص والمساهمة في خلق قطاع حيوي يعتمد على خلق فرص الاستثمار الجيد مما يؤهله لاختصاص الفرص الاستثمارية المتوفرة عبر عدد من القنوات متعددة المصادر منها، قاعدة الساهمين الرئيسيين، التحالفات الاستراتيجية، والشركاء والمستشارين الإقليميين الذين يعتمد عليهم في اختيار تلك الفرص، وانطلاقاً من أهمية دور الكوادر دخل البنك في شراكة مع مجموعة "GEM"، وهي مؤسسة استثمارية أميركية متخصصة، وذلك بصفة مستشار وشريك فني رئيسي، حيث تملك المجموعة خبرة في مجالات عدة أبرزها: تمويل الفرص الاستثمارية، تقديم الخدمات الاستشارية، عمليات الدمج والتملك، تمويل الشركات، تحويل الشركات للمتعة إلى شركات ناجحة في الأسواق الناشئة.

ويضيف الرئيس التنفيذي إن فينشر كابيتال نجح في إقامة تحالفات رئيسية مع الساهمين الاستراتيجيين لخلق شركات تابعة للبنك في هذه الدول، كما حدث مؤخراً خلال تكوين "الشركة التجارية فينشر العقارية" في مملكة البحرين، مع تحالف من الشركات العقارية المتخصصة من دولة الكويت، كما يشكل هذا النوع قاعدة معلوماتية غنية لأصحاب الدروات الخاصة والشركات المهتمة برعاية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ما يساهم في تعزيز عمليات الاستثمار المباشر وهو نوع الاستثمار الذي يركز عليه البنك حالياً

المستقبل

وعن الرؤية المستقبلية لتطور البنك يشير جنان إلى السعي لكي يتمكن "فينشر كابيتال بنك" من احتلال مكانة خاصة في مجال المصارف الاستثمارية الإسلامية المتخصصة في الاستثمار في المشاريع الصغيرة والمتوسطة وبوابة ثاقبة تهدف إلى تقديم ممارسات مصرفية رائدة وبدائل استثمارية متطورة قائمة على الاستثمار في المشاريع الناشئة والاعدة، وكذلك في مجال الاستثمار المباشر في تملك الشركات القائمة حيث يعد هذا القطاع قطاعاً مستحدثاً، إذ عانى على مدى العقود الماضية من غياب ومحدودية المؤسسات المصرفية ونزدة الأوتاد التمويلية الداعمة لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. ■

مجموعة مصرف السلام:

شراء 60 في المئة من بنك النيلين وتأسيس مصرف في الجزائر



حسن الحيزي

المصرفية الإسلامية في الجزائر من خلال توفير منتجات وحلول مصرفية متوافقة مع الشريعة الإسلامية وأحكامها. من جهته، قال حسين الحيزي: "إن الخطوة تأتي في إطار استراتيجية المصرف للتوسعية مشيراً إلى أن الجزائر اتخذت عدداً من الإجراءات بهدف تشجيع مبادرات القطاع الخاص والمستثمرين الأجانب. وأكد الحيزي أن مصرف السلام في الجزائر قد أنهى إجراءات التأسيس الأولية واختيار المركز الرئيسي في العاصمة الجزائرية وأصبح مستعداً لمباشرة النشاط."

"السلام" في البحرين

الملاحظ أن عملية الدخول إلى الجزائر، أتت بعد سنة تساماً من الإعلان عن تأسيس مصرف السلام في البحرين برأس مال 100 مليون دولار ساهم فيه كل من شركة أملاك وشركة إعمار ومجموعة دبي للاستثمار (الكتبت التنفيذية) والبنك اللبناني الكندي ومصرف السلام في السودان، إضافة إلى مجموعة كبيرة من رجال الأعمال الخليجيين. ■



محمد العيار

لجهات مختلفة. وقضت العملية بتملك مجموعة بنك السلام 60 في المئة من بنك النيلين، فيما احتفظت حكومة السودان بنسبة 40 في المئة

رخصة في الجزائر

وكانت مجموعة مصرف السلام أعلنت منتصف شهر أكتوبر الماضي، حصولها على رخصة لتأسيس مصرف إسلامي في الجزائر برأس مال مدفوع بقيمة 100 مليون دولار، وذلك بعد إطلاق مصرف السلام في كل من السودان والبحرين.

وقال رئيس مجموعة مصرف السلام محمد علي العيار: "تُعتبر هذه الخطوة عن رؤية مصرف السلام الطموحة بتوسيع عملياته ودخول أسواق جديدة تتمتع بفرص نمو كبيرة من ضمنها دولة الجزائر. لقد دشّن المصرف مقره الجديد في العاصمة السودانية في شهر مايو الماضي، وأصبح أكبر مصرف إسلامي في سوق الخرطوم. كما قام المصرف بتأسيس مقر له في البحرين، واليوم تعلن عن خطة المصرف لتقديم بدور ريادي في قطاع الخدمات

على هامش ملتقى الخرطوم الاقتصادي، شهد بنك السودان المركزي حفل التوقيع على عملية خصخصة بنك النيلين التي رسمت على مجموعة إعمار الإماراتية ممثلة بنائب الرئيس والمعضو المنتدب لمجموعة بنك السلام حسين محمد الحيزي، الذي أعلن أن المجموعة اشترت نسبة 60 في المئة من أسهم بنك النيلين بمبلغ يصل إلى 80 مليون دولار.

وقال الحيزي في تصريح خلال مشاركته في الملتقى، أن خطوة المجموعة تأتي بعد تأسيس مصرف السلام في السودان قبل سنتين ونجاحه ليصبح واحداً من أهم المصارف الإسلامية العاملة في السودان وصاحب أكبر رأس مال بينها (100 مليون دولار)، وأحد البنوك الأكثر تأثيراً في سوق الخرطوم المالية. واعتبر الحيزي أن شراء أكثرية أسهم بنك النيلين يؤكد ثقة مجموعة بنك السلام بالاقتصاد السوداني، وبمناخ الاستثمار في هذا البلد. وأشار إلى أن نشاط المجموعة في السودان يواكب الجهود الرامية إلى تنشيط حركة الاقتصاد السوداني وخلق شراكة قوية ومتينة مع دول الخليج العربي وفتح آفاق جديدة للاستثمار العربي في السودان.

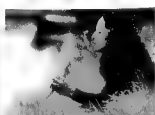
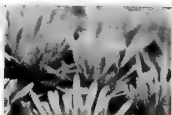
وأظهرت دراسة أجرتها مؤسسة خارجية لتقييم بنك النيلين قبل إنجاز عملية الخصخصة، أن أصول البنك تقدر بنحو 75 مليار دينار سوداني (نحو 375 مليون دولار)، ويعمل لدى البنك أكثر من ألف موظف في 35 فرعاً، منها 11 فرعاً في ولاية الخرطوم، وفرع واحد خارج السودان هو فرع أبوظبي، وأشارت الدراسة إلى أن الفروع التي تغطي أكبر مردودية هي الفرع الرئيسي وفرع أبوظبي وفرع نيالا، فيما تعمل بعض الفروع لتقديم خدمات إلى عدد من المناطق والولايات في السودان.

وتم اختيار المرض الذي تقدمت به مجموعة بنك السلام وشركة إعمار العقارية، اللتان يرأسهما محمد العيار، من بين 23

THE OILMAN

W

777. 333 819+



مشروع الخلق الأرضي يقع على شاطئ خليج إم القيوين، ويسمى "لوحى النبع" من شارع الاتحاد بعد فقط 7 كيلو متر عن أمام مبنى شركة تسبوت وبتس جازو
مختلفة في مدينتي أم القيوين أو في إحدى البحار القريبة التي صنعت كل هذه الوجهة الخلابة والمهمرة

المشروع يدار من قبل مجموعة من لاء إدارية تابعة لشركة المجموعة من لاء المقودم مخطوطي ومبدعي فنانين من لاء فنانين

Dr. J. H. P. M. van den Broek



EMIRATES
SUNLAND

رئيس العقيلة للإجارة والتمويل والاستثمار

تركيز على الطيران والعقار والصيرفة الإسلامية

الكويت - الاقتصاد والأعمال



حامد محمد حاجة

تسعى شركة العقيلة للإجارة والتمويل والاستثمار إلى أن تفرض نفسها، رغم حداثة حديثها، لاعباً أساسياً في قطاع الاستثمار وفقاً لستراتيجية ترتكز على الابتكار، وتركز على قطاعات غير تقليدية كالطيران والصيرفة الإسلامية. وتستقطب الشركة عدداً من المساهمين الاستراتيجيين مثل: مجموعة الخرافي، مجموعة الصقر، إضافة إلى شركات استثمارية لها خبرتها مثل: شركة المال للاستثمار، وشركة الاستثمارات الوطنية.

والى جانب هذه القطاعات يعد كل من قطاع الطيران والقطاع العقاري من القطاعات الاستراتيجية في الشركة.

قطاع الطيران

في إطار توجهها نحو القطاعات غير التقليدية، بدلت العقيلة للإجارة والتمويل والاستثمار بقوة إلى قطاع الطيران بهدف الاستفادة من فرص النمو المتاحة، حيث تلعب "عقيق القابضة للطيران" دور الذراع التشغيلية والغنية في هذا القطاع. ويوضح حاجة أن الشركة ترجمت اهتمامها في هذا القطاع من خلال 3 مشاريع استراتيجية، الأول إنشاء أكبر أكاديمية للطيران في العالم في البحرين للبحري والعسكري برأس مال نحو 200 مليون دولار، متخصصة في مجال التدريب وخريج الطيارين والكوادر الفنية ارتكازاً على جدوى أعضتها شركة "بور آل هاملتون" وهي إحدى أكبر الشركات العالمية المتخصصة، والتي تلعب دور الاستشاري في المشروع. وينتظر إطلاق المشروع قريباً بعد اختيار الموقع الأمثل لإطلاقه، حيث دخلت الشركة في تحالفات استراتيجية عدة أبرزها مع "مجموعة تاليس" (Thales Group) كما تجري مفاوضات مع شركة بوينغ العالمية (Boeing). أما المشروع الثاني فيتمثل بالاستحواذ على نسبة 75 في المئة من رأس مال إحدى شركات الخطوط الجوية على مستوى المنطقة والتي تعمل في مجال النقل والشحن الجوي، حيث ستتم إعادة هيكلتها

مع أحكام الشريعة الإسلامية. ويوضح حاجة أن الصناعة المالية الإسلامية تشهد نمواً كبيراً يعكسه تحول العديد من المصارف التقليدية إلى العمل الإسلامي، وفورة تأسيس الشركات والمؤسسات المالية الإسلامية والتي تتوافق مع دخول المؤسسات الغربية بقوة إلى هذه الصناعة والافتقار في هذا السياق بحسب حاجة أن التحول لم يعد يقتصر على المؤسسات المالية بل تعداه نحو الشركات الصناعية. وباعتبارها من الشركات التي تعمل في قطاع الاستثمار فإن "العقيلة" تمارس مجمل الأنشطة الاستثمارية التقليدية. ويقول حاجة: "يتركز نشاط العقيلة في 4 قطاعات رئيسية هي: التجزئة (Retail Finance)، تمويل الشركات (Corporate Finance)، قطاع الاستثمار المباشر، وغير المباشر الذي يضم إدارة الأصول والحفاظ الاستثمارية.



اهتمام بأسواق سورية ولبنان والعراق



الاستحواذ على 75 في المئة من إحدى شركات الطيران في المنطقة



يستهل رئيس مجلس إدارة شركة العقيلة للإجارة والتمويل والاستثمار حامد محمد حاجة حديثه بالقول: "في ظل الثورة التي تشهدها الكويت والمنطقة في مجال تأسيس الشركات الاستثمارية، كان لا بد من إطلاق شركة تعتمد الابتكار في نشاطها وتعرض نفسها لاعباً رئيسياً في السوق المحلية وعلى مستوى المنطقة، من خلال التركيز على قطاعات غير تقليدية وطرح أدوات مالية واستثمارية مبتكرة. وانطلقت فكرة تأسيس الشركة في 2005، برأس مال 45 مليون دينار كويتي، إلا أن نشاطها الفعلي لم يبدأ سوى قبل أشهر عدة. ويساهم في الشركة كل من شركة فاداك هولدينغ (Faduk Holding)، شركة المال للاستثمار، مجموعة الخرافي، مجموعة الصقر، شركة الاستثمارات الوطنية، البنك العقاري الكويتي، بالإضافة إلى شريك استراتيجي من الخارج هو شركة الإمارات السابع، حيث تسعى الشركة إلى دخول القطاعات غير التقليدية والاستفادة من فرص النمو في الأسواق الناشئة. ففي آسيا تتواجد الشركة في بنغلادش وفي أسواق الشرق الأوسط ك. لبنان وسورية والعراق، أما في أفريقيا فإنها ستتحقق من دولة بنين نقطة انطلاق في قطاع الطيران نحو دول أفريقية عدة.

شركة استثمارية إسلامية

تعد كافة أعمال شركة العقيلة متوافقة

ورفع رأس مالها وتزويدها بأسطول حديث من الطائرات، وستلعب هذه الشركة في المرحلة المقبلة دوراً في أسواق الشرق الأوسط وأفريقيا. أما المشروع الاستراتيجي الثالث فيتمثل في توفير خدمات التشغيل المتكاملة لصالح شركات طيران عدة في آسيا وأفريقيا، وتزويدهم بالطائرات والكوادر الفنية والبشرية المتخصصة.

مزايا الاستثمار في الطيران

أما عن مزايا الاستثمار في هذا القطاع فيقول خاجة أن قطاع الطيران في أسواق آسيا وأفريقيا يستوعب استثمارات ضخمة خصوصاً وأن هناك العديد من شركات الطيران التي تحتاج إلى تطوير على كافة المستويات، وتركز الشركة ضمن استراتيجيتها في هذا القطاع على أسواق محددة كدولة بنين وبنغلادش، وسورية والعراق وتستخدم لإطلاق شركة خطوط جوية تعمل في مجال نقل الركاب وتوفير خدمات الشحن في العراق تابعة للقطاع الخاص، على أن تلعب شركة العقيلة من خلال شركاتها التابعة دور الممثل الرئيسي، ومن رحلات إقليمية لا تتجاوز 2,5 ساعة مع الاستعانة بالطائرات صغيرة الحجم، حيث تجري الشركة مفاوضات نهائية لشراء نحو 30 طائرة CRJ-900 من شركة "بومباردييه" (Bombardier)، كما حصلت الشركة على رخصة خطوط جوية وإدارة المطار في بنين التي ستكون المركز الإقليمي لخدمات الترانزيت نحو أسواق غرب أفريقيا.

القطاع العقاري

ركزت شركة العقيلة نشاطها على القطاع العقاري معتمدة في توجهها على الابتكار في مجال التطوير العقاري، وتعتز بترجمة هذا التوجه من خلال إطلاق صندوق العقيلة للتطوير العقاري برأس مال يتراوح ما بين 100 و150 مليون دينار كويتي، ويلفت خاجة أن طرح الصندوق استند إلى وجود فرص استثمارية وأعدة من بينها وجود عقارات متهاكة عدة في مواقع مميزة لا يملك أصحابها القدرة المالية أو الخبرة لتطويرها، وبالتالي فإن الشركة تستطيع المساهمة من خلال الصندوق في تطوير هذه الأراضي، وهو يهدف في الوقت نفسه إلى المساهمة في تطوير الأراضي والعقارات التجارية والاستثمارية والصناعية المملوكة للأفراد والقطاع الخاص سواء في الكويت أو الخارج،

العقيلة تطرح صندوق مبتكر للتطوير العقاري

طرحت شركة العقيلة للإجارة والاستثمار صندوق العقيلة للتطوير العقاري، وهو صندوق مفتوح حصل قيمته إلى 100 مليون دينار كويتي، يهدف الصندوق إلى المساهمة في تطوير الأراضي والعقارات التجارية والاستثمارية والصناعية المملوكة للأفراد أو لشركات القطاع الخاص من خلال برنامج استثماري يضمن تحقيق عوائد مرتفعة لكل من مالك الصندوق والسامعين وحصة الوحدات في الصندوق. وقال رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب حامد خاجة إن فكرة الصندوق تعد فريدة من نوعها وجديدة على السوق المحلية، إذ تعتمد على مبدأ الابتكار في الاستثمار العقاري، وأشار إلى أن الصندوق سيعمل في مجال بيع وشراء وتجدير وصيانة الأراضي والعقارات والمشاريع العقارية على اختلاف أنواعها داخل الكويت وخارجها، بالإضافة إلى المساهمة في تأسيس الشركات والمؤسسات ذات صلة بالقطاع العقاري إلى الاستثمار في شركات ومشاريع عقارية المدرجة منها أو غير المدرجة. وأضاف خاجة أنه يمكن استثمار فوائد أموال الصندوق في عمليات الترابعة والاستثمار في الأنواع المالية والاستثمارية شرط ألا يترتب على ذلك أي تسهيلات ائتمانية للغير على أن تكون الأنشطة متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، وتوقع ألا يقل العائد على الاستثمار في الصندوق 10 في المئة، مشيراً إلى أن الصندوق ستم إدارته من قبل فريق عمل متخصص ولديه خبرة طويلة، بذكر أن فترة الاكتتاب في الصندوق تنتهي في 21/12/2006، والاستثمار فيه مفتوح للأشخاص الطبيعيين والاعتباريين من كافة الجنسيات داخل وخارج الكويت.

التركيز على الأسواق والاستفادة من الفرص الواعدة فيها، خلقت الشركة بقوة إلى السوق السورية، ويوضح خاجة أنها تستعد لإطلاق مجموعة من المشاريع في قطاعات مختلفة حيث انتهت من إعداد الدراسات الاقتصادية لتأسيس أكبر مصرف إسلامي في سورية برأس مال نحو 300 مليون دولار يساهم إلى جانب نشاطه التقليدي في السوق السورية في عمليات التمويل التي تحتاجها مشاريع الشركة. كما سيتم تأسيس أكبر شركة تأمين تكافلي برأس مال 2 مليار ليرة سورية على أن يتم طرح 51 في المئة من أسهم الشركة للاكتتاب العام وتضم تحت مظلتها مستشفيات متخصصة. أما في لبنان فإن الشركة تستعد للدخول في مشاريع عدة، أبرزها تملك نسبة مهمة في أحد المصارف القائمة وتحويله إلى مصرف إسلامي، بالإضافة إلى تطوير مشاريع سكنية تستهدف ذوي الدخل المتوسط.

السوق المحلية

إلى ذلك تعدد السوق الكويتية من أولويات شركة العقيلة التي تملك العديد من المشاريع فيها، أبرزها في مجال الاستثمار الصناعي، حيث تقوم الشركة ببناء مصنع للمواد الإنشائية في منطقة مضاء عبد الله. كما لدى الشركة خطة طموحة لتأسيس مستشفيات متخصصة وفقاً لنظام الفرنشايز (Franchise) قد تمتد نحو الأسواق الخليجية.

كما ستقوم الشركة من خلال هذا الصندوق ببناء أكبر مشروع سكني في سورية بهدف إلى توفير نحو 24 ألف وحدة سكنية بكلفة إجمالية تبلغ نحو 200 مليون دينار كويتي، كذلك، ستقوم الشركة بإطلاق صندوق العقيلة للتطوير العقاري في سورية برأس مال 500 مليون ليرة سورية، وذلك لمدة 10 سنوات على أن يتم تسجيله في بريطانيا ويتم تسويقه في الأسواق العالمية. ويضيف خاجة، "ميزة السوق السورية أنها تعد أرضاً بكرة للاستثمار وبالتالي تحتاج إلى تطوير استثمارات كبيرة في القطاع العقاري في ظل ارتفاع الطلب الذي تشهده،

سورية ولبنان

في إطار استراتيجيتها الهادفة إلى

تأسيس مصرف إسلامي

في سورية

برأس مال 300 مليون دولار

التوسع نحو الأسواق الناشئة

يأتي في ظل التوسع

الذي يشهده الخليج



عيسى كاظم مدير عام سوق دبي المالية

سوق دبي المالية تطرح 20 في المئة للاكتتاب

دبي - طارق زهنا

والرقابة الشرعية
للمؤسسات المالية
الإسلامية في دولة

الإمارات العربية المتحدة، ويزان ذلك مع إعلان سوق دبي المالية عن قرب إطلاق مؤشر عام جديد للأسعار هو (DFM General Index) يتبعه مؤشر "DFM 15" الذي سيضم 15 شركة مدرجة طبقاً لمعايير الشركات النشطة لدى سوق دبي المالية، إضافة إلى إطلاق مؤشرات القطاعات الجديدة بعد إعادة النظر في تشكيلها طبقاً للمعايير المالية.

أول بورصة عربية تطرح أسهمها للبيع، هذا هو العنوان الأبرز الذي رافق قيام إدارة سوق دبي المالية بطرح 20 في المئة من أسهمها للاكتتاب الأولي، وبالبالغة 8 مليارات سهم مملوكة بالكامل لحكومة دبي بقيمة 8 مليارات درهم تشكل رأس المال المدفوع للمسوق، ولم تكد تمضي أكثر من 48 ساعة على الإعلان عن طرح أسهم سوق دبي على العموم، حتى كشفت إدارة السوق عن البدء في إجراءات تحويل السوق إلى أول سوق مالية إسلامية عالمية، وذلك بعد أن حصلت على موافقة لجنة التنسيق بين هيئات الفتوى

الأسهم الكلي للزوج لكل شركة، وذلك من خلال استبعاد أسهم المؤسسين وكبار المساهمين وأسهم الحكومة، ومجموع المالكات التي تبلغ 5 في المئة أو أكثر من رأس مال الشركة. ويعكس المؤشر تحركات أسعار الأسهم في السوق من دون تحيز كبير إلى الشركات ذات القيمة السوقية العالية، حيث تم وضع حد أقصى للقيمة السوقية لأي شركة من الشركات المدرجة في المؤشر بواقع 25 في المئة من إجمالي القيمة السوقية للمؤشر، ووضع معايير محددة لتحديد القيمة السوقية لكل شركة في المؤشر، مرتبطة بنسبة الأسهم المدرجة. ويشتمل المؤشر الجديد على الأسهم العادية للشركات المدرجة في سوق دبي المالية كسوق رئيسية فقط. وفي ما يتعلق بالشركات الجديدة التي سيتم إدراجها في السوق، فبتم النظر في إدراجها في المؤشر بعد مرور شهر من بداية تداولها، وذلك لتعافي التقلبات السريعة لأسهم تلك الشركات.

في الوقت الذي تشكل عملية تحويل سوق دبي المالية العالمية إلى سوق إسلامية، خطوة موأكية لما تشهده صناعة المال الإسلامية في الإمارات ودول المنطقة عموماً من نمو كبير، وفي حين أن عملية إطلاق المؤشر الجديد تتناسب مع رغبة إدارة السوق بإضفاء الصفة الدولية عليها من خلال تطبيق معايير تتماشى مع تلك المطبقة في البورصات الدولية، فإن مختلف الجهات تتربص الانعكاسات المستقبلية لتحول السوق إلى شركة مساهمة عامة في تجرية شراكة على مستوى المنطقة. ■

الخاص، و680 مليون سهم متاحة لجميع الجهنسيات، وتم تحديد سعر السهم في الاكتتاب بـ درهم واحد لكل سهم، بالإضافة إلى مصاريف إصدار قدرها 0,03 درهم للسهم الواحد، وتولى بنك دبي مهام منحير واستشاري الاكتتاب وشركت أغلبية البنوك الإماراتية في تلقي طلبات الاكتتاب.

سوق إسلامية

أما عملية تحويل سوق دبي المالية إلى سوق إسلامية فتهدف بحسب إدارة السوق "إلى استقطاب كافة الاستثمارات المحلية والعالمية الراغبة في الالتزام في استثماراتها بأحكام الشريعة، على أن تستمر في توفير خدماتها التقليدية للمرابحين بها ومواصلة إدراج كافة أنواع الشركات المحلية والعالمية مع فصل الحسابات الخاصة بتلك الخدمات التقليدية والإفصاح عنها. وفي وقت تظهر التقارير المالية أن 98 في المئة من إيرادات سوق دبي المالية متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية بالإضافة إلى أن إدارة السوق تحرص دوماً على أن يتم استثمار كافة السيولة الزائدة للتوفرة لديها في أوجه استثمار متفقة مع الشريعة الإسلامية".

مؤشر بمعايير عالمية

وفي ما يتعلق بالمؤشر العام الجديد الذي ستطلقه السوق فهو يستند إلى أسلوب الترجيح بالقيمة السوقية للأسهم الحرة المتاحة للتداول في الشركات وليس بعدد

تأتي تلك الخطوات للتأهيل لسوق دبي المالية، مواكبة لما تشهده أسواق المال في دول مجلس التعاون الخليجي، منذ شهر فبراير من العام الحالي، من تراجع وتذبذب حادين في أسعار أسهم الشركات المدرجة فيها، تسبباً بتجديد الأرباح التي جناهاها المتعاملون في معظم تلك الأسواق خلال العام 2005، ومن بينها سوق دبي. ويمكن القول أن إدارة سوق دبي المالية أعادت به الروح في تلك السوق ووجهتها صوب انطلاقا جديدة لها كمؤسسة عامة ذات شخصية اعتبارية مستقلة، وكمؤند استثماري جذاب يواكب الفوضى المالية.

الإصدار الأولي

فلاكتتاب في 1,6 مليار سهم من أسهم سوق دبي المالية (20 في المئة من مجموع أسهم السوق) شهد إقبالاً كبيراً تجاوز 190 مليار درهم وتمت تخليطه بمعدل 300 ضعف تقريباً ما أثار تحليلات حول امتصاصه الكثير من السيولة وتأثيره سلباً على حجم التداول في السوق. وقد تم الاكتتاب في 720 مليون سهم في طرح خاص لكل من المواطنين والموظفين في حكومة دبي، والمواطنين والموظفين في الشركات المملوكة بالكامل لحكومة دبي، وشركات الوساطة والشركات المدرجة في سوق دبي المالية، والشركات المملوكة بنسبة 99 في المئة من حكومة دبي، كما تم الاكتتاب في 880 مليون سهم في طرح عام منها 200 مليون سهم للمواطنين غير المؤهلين للمشاركة في الاكتتاب

أول إطار على سطح القمر
أول إطار لا يوقفه ثقب



GOOD YEAR

لأن ليس جميع أنواع الإطارات
متشابهة -

Run Flat®
TECHNOLOGY

المحرمين: خليل بن إبراهيم كاتو ٧٧٧ ١٧٨٧ ٧٧٧ الأرض: شركة عمر عليان التجارية ٥١١ ٦١٣ ٦١٨٩ ٥١١ الكويت: شركة عبد الهادي اليان التجارية م م ٧٧٧ ٨٨١ ٧٧٧ المملكة العربية السعودية: شركة راشد عبد الرحمن الراشد والإلهام الجبير ١٥٥ ٨٥٧ ١٥٥ ٧٦٦ ١٥٥ كوربوس ١٠٠٠ ١٢ ٨ ٥١١١ جدة ١٦١١ ٦٦٨ ١٦١١ لبنان: مؤسسة للبحار والضيافة ٦٦٦ ٦٦٦ ٦٦٦ قطر: مركز النائي للإطارات ١٣ ١٣ ١٣ ١٣ ١٣ ١٣ سلطنة عمان: مؤسسة محمد سعود هوراش م م ٧٧١ ٧٧١ ٧٧١ الإمارات العربية المتحدة: شركة سويدان التجارية م م ١٢ ١٢ ١٢ ١٢ ١٢ المكتب الإقليمي: كويبير لشرق الأوسط م م ١٢ ١٢ ١٢ ١٢ ١٢ ١٢ دبي: ١٢ ١٢ ١٢ ١٢ ١٢ ١٢

عائلات "منصور"، "المغربي"، "سعودي" و"خميس" تتمك 3 مصارف عودة البنوك العائلية في مصر

القاهرة - الاقتصاد والأعمال

من المجموعات الإستثمارية العائدة لأفراد وعائلات فرصة تملك حصص حاكمية في مصارف عديدة، وبدورها اتاحت سوق الأوراق المالية إمكانية شراء كميات كبيرة من أسهم البنوك تؤهل حاملها الحصول على مقاعد في مجالس إدارات هذه البنوك تدريجياً، الأمر الذي يكشف عنه تشكيل هيكل الملكية والإدارة في أكثر من 10 بنوك مصرية تحتل مراكز متقدمة في السوق بعد بنوك القطاع العام.

عادت ظاهرة البنوك العائلية تُطل من جديد على الساحة المصرفية في مصر، في خطوة اعتبرها المراقبون دليلاً جديداً على نضج ونمو القطاع الخاص المصري. وعززت عمليات الدمج والاستحواذ وخصصه المصارف، ظاهرة البنوك العائلية، حيث اتاحت للعديد

من عائلات تملك العائلات لمصنعي مؤثرة في البنوك تنامي قوة القطاع الخاص في مصر، وتكشف تعاملاته لاسيما بعد أن دخل نشاط الخدمات المالية كعنصر رئيسي في أنشطة المجموعات الإستثمارية الكبرى في مصر على مدى السنوات الخمس الماضية تمت إغراء الأرباح المضمخه التي تحققها أنشطة الخدمات المالية سواء من خلال البورصة وإدارة المحافظ أو العمليات المصرفية المباشرة.

بنوك وعائلات

وفي وقت تآكدت فيه حصص ودور عائلة العيويطي في بنك النيل (أول بنك شبه عائلي في مصر، تأسس في العام 1979)، بفعل دمج البنك، مؤخراً، بالمصرف المتحد، تملك عائلات عديدة بنوكاً مصرية وسيطرت على مجالس إدارتها سواء بطريقة مباشرة أو غير مباشرة.

وتضم قائمة البنوك، التي تملك مجموعات إستثمارية خاصة حصصاً كبيرة من أسهمها، كلاً من: البنك الوطني المصري وبنك كاليدون (كويدي اغريكول) والمصري المتحد والبنك المصري الخليجي وبنك قناة السويس ومصر إكسپريز. وقبل هذه القائمة كان هناك بنوك "النيل" و"الدقهلية التجارية" و"المصري التجاري" (أصبح اسمه "بيروس مصر" بعد بيعه إلى الجانب اليوناني) وبنك الأهرام (والذي أصبح بنك التمويل للمصري السعودي).

أما أشهر العائلات التي تملك بنوكاً بالكامل أو سيطرت على حصص حاكمية في رأس مالها، فهي تضم كلاً من عائلات:



صالح كامل



الأمير محمد الفيل

عائلات: "الشريفي"، "الشبكش"، "العمري"، "بخش"، فضلاً عن صالح كامل والأمير محمد الفيل.

هذه التطورات تثير بعض المخاوف من المخاطر التي قد تترتب على الملكية العائلية والمتعلقة باستغلال النفوذ للحصول على القروض، كما حدث في بنك "النيل"، "مصر إكسپريز"، الاعتماد والتجارة والأهرام، وغيرها، حيث استطاع المالكون، من خلال سيطرتهم على الإدارة في هذه البنوك، تجاوز ضوابط البنك المركزي، وهو الأمر الذي تجسّد في القضية الشهيرة بـ"نواب القروض" والتي توّلت فيها أربعة بنوك، كذلك تجسّدت أزمة الملكية العائلية للمصارف في ما حدث لبنك مصر إكسپريز حيث استطاعت عائلة الهواري التي كانت

"الطويل"، "دياب"، "محمد محمود"، "أبو الفتوح"، "البليدي"، "سعودي"، "إبراهيم كامل"، "منصور"، "المغربي"، "أبازة"، "عثمان"، "خميس"، "الجبلي"، "اليدراوي"، "معلان"، "الحواري"، و"ساويرس". وتضم قائمة المستثمرين العرب

تتعاكس ظاهرة البنوك
العائلية نمو القطاع الخاص
وتزايد دوره
في الحياة الاقتصادية



د. إبراهيم كامل



أحمد فؤزة

تمتلك نسبة تزيد على 30 في المئة من رأس مال البنك ولها عضوان في مجلس الإدارة، أن تحصل على قروض تزيد على رأس مال البنك بالكامل من دون ضمانات، ولم تستطع السداد رغم أن تعليمات البنك المركزي في هذا الشأن تلزم إدارة أي بنك بعدم منح أكثر من 10 في المئة من الحصة الائتمانية لعميل واحد وتحظر في الوقت نفسه حصول اللوبيين أو أعضاء مجالس إدارات البنوك على أية قروض من هذه البنوك، إلا أنه كان يتم الاتفاقات على هذه القواعد من خلال تلك الأسهم بأسماء شخصية ثم الحصول على القروض بأسماء شركات مملوكة للأشخاص أنفسهم.

وأما هذا الوضع المتدري لم يجد البنك المركزي سبيلاً أمامه سوى التدخل بدمج "مصر إكسپريز" في بنك مصر للحفاظ على أموال الودعين.

الملكية والإدارة

على الجانب الآخر، يرى مصرفيون ورجال أعمال أن تلك العائلات البنوك هو ظاهرة متعارف عليها في كافة أنحاء العالم، خصوصاً في الاقتصاديات التي ما زالت تعتمد صيغة الشركات العائلية، لأن هذه الصيغة هي المؤسسة الرأسمالية الحديثة، فقد بدأ "البنوك" عالمياً في هذه البلدان، ومنها إنكلترا والولايات المتحدة الأميركية وفرنسا.

ويرى هؤلاء أن الاتجاه الغالب حالياً هو فصل الملكية عن الإدارة وذلك للحد من تدخل المالك على حساب الإدارة المحترفة، كما أن الرقابة القوية التي تمارسها السلطة التنفيذية، مثقلة في البنك المركزي، تمنع إمكانية حدوث انحرافات في الوقت الراهن، نظراً لقبضة السلطة الرقابية من ناحية، وتوافر كوابح إدارية على مستوى عال من الاحتراف المصرفي في السوق المصرية بفضل تواجد البنوك الأجنبية من ناحية ثانية. كل ذلك يقلل من مخاطر الظاهرة ويجعل احتوائها أمراً ممكناً، كما أن نسب الملكية ليست مطلقة، فقد حدد البنك المركزي شروطاً معينة لن يزيد رأية حصة في رأس مال أي بنك بأكثر من 10 في المئة، ونتمثل قائمة الشروط معرفة الغرض من التملك والنشاط الذي يمارسه ومصدر ثروته وما هي الاستفادة التي ستلحق بالبنك نتيجة مساهمته فيه.

وإذا كانت مؤسسة مالية أجنبية فلا بد من التحقق من قدرتها ومدى خضوعها

لسلطة إشرافية في بلدنا الأصلي. ولكن هذه الضوابط والقواعد القانونية لم تمنع التحايل عليها فقد لجأ كثير من الأفراد للمساهمة في رؤوس أموال البنوك بأسماء الأبناء أو الزوجات.

رقابة البنك المركزي

وفي هذا الإطار، يرى الخبير المصري ورئيس البنك الوطني المصري السابق أحمد فؤزة إمكانية حدوث نوع من استغلال السلطة من جانب بعض مالكي البنوك لتحقيق مصالح شخصية لهم أو حتى مصالح شخصية لأفراد أو شركات يرتبطون بها.

ويقول أن هناك مساحة لتدخل الأهواء الشخصية خصوصاً في حال غياب الإدارة الجادة، لأن عضوية المالك في مجلس الإدارة تتيح له فرصة التعرّف عن قرب على أحوال السوق ومعرفة تطوّرات الشركات الأخرى. لذلك من المهم الاكتفاء بلأئتين فقط من المالكين في مجلس الإدارة على أن يكون باقي أعضاء المجلس من المصرفيين المحترفين، ومن شأن ذلك رفع مستوى العمل المصرفي وتعزيز فعالية الرقابة على أعمال البنوك.

ويوضح أحمد فؤزة أنه يمكن أن يتم تطبيق هذا الاتجاه عند التشكيلات الجديدة لمجلس إدارات البنوك، خصوصاً وأنه صبر قرار بأن يتم اختيار مراقبي الحسابات من مكتبين مختلفين وليس من مكتب واحد لزيادة فاعلية الرقابة.

وحول دور الملكية العائلية للمصارف

وتأثيرها على أداء هذه البنوك، يقول رجل الأعمال -الساهم الرئيسي في بنك هونغ كونغ، حيث تولى منصب رئيس مجلس الإدارة قبل أن يتحوّل البنك إلى "المصري البريطاني" ثم استحوذ عليه HSBC، أنّ دوره في تحديد السياسة العامة للبنك كان محدوداً، وعلى سبيل المثال كنا نؤجّه اهتمامنا للقروض في مجالات السياحة وخصوصاً بعد ظلي قطاع السياحة أكثر من ضربة موجعة خلال السنوات العشر الماضية، لذلك لم تكن نضغط على الشركات السياحية أو نستعملها لتسديد قروضها بل نضمن أموال البنك بهدوء ومن دون أي آثار سلبية على الشركات أو القطاع بصفة عامة، وكذلك في المجال الصناعي وحيث وجهنا اهتمامنا نحو أكثر من اهتمامنا بالقروض للمشروعات الزراعية، ولم تتدخل أية أهرام شخصية في إدارتي للبنك، وكذلك أعضاء مجلس الإدارة، فأني مدير يحترم نفسه لن يسمح بهذا التدخل، هذا إضافة إلى وجود رقابة صارمة من البنك المركزي وأجراء مراجعة شاملة لجميع العمليات المصرفية التي يقوم بها البنك.

وحول الفوائد المحققة لرجال الأعمال من مساهمتهم في البنوك، يقول د. إبراهيم كامل، "بالطبع هو استثمار آمن وجيد، فقمنا قمنا ببيع البنك عادت إلينا أموالنا بأرباح جيدة، إضافة إلى أن مثل هذا الاستثمار يمنح رجل الأعمال معرفة بكل ما يحدث في السوق والقطاعات المختلفة في الاقتصاد، فهي إضافة مصرفية مفيدة له".

بنك بيروت نمو مطرد وتوسع مدروس

بيروت - الاقتصاد والأعمال



سليم صفر

يمضي بنك بيروت قدماً في سياسته المتوازنة والمتزنة والرامية إلى تحقيق النمو الراسخ والمطرد بما يتواءم مع حجمه من جهة ومع معطيات الأسواق التي يعمل فيها والظروف التي تسودها من جهة أخرى.

وتبرز أهمية النمو الراسخ والمطرد والبعيد عن الطفرات في الظروف غير العادية كالتي شهدتها لبنان هذا العام وخصوصاً منذ حرب 12 تموز وما تطلتها من أضرار اقتصادية جسيمة وما أعقبها من تداعيات، فضلاً عن حال التجاذب التي كانت سائدة خلال فترة ما قبل اندلاع العدوان الإسرائيلي.

وعن تأثيرات هذه الأحداث على أداء بنك بيروت يقول رئيس مجلس الإدارة المدير العام سليم صفر إنه أصبح هناك صيغة "تعاضد" بين المصارف وبين الأزمات المتلاحقة وإن كانت متفاوتة من حيث حدتها. وبضيف، "بات لدى القطاع المصرفي اللبناني، وبنك بيروت من ضمنه، أسلحة عدة ليحمي نفسه من الأزمات ويكفل استمرار نموه، ومن بين هذه الأسلحة، الإدارة المتطورة، والتواجد في الخارج الذي بات مصدراً ممتازاً للأرباح لعلية تنوع مصادر الدخل".

السهم: السعر والربحية

وإذا كانت الرسائل تُقرأ من عناوينها كما يقال، فإن المصارف تُقرأ، ولو بصورة

أولية ومباشرة، من أرقامها. ولعل في طليعة هذه الأرقام ما يتعلق بسعر السهم وربحيته، لاسيما في الفترات غير العادية، حيث تصبح ربحيات التداول عرضة لتأثيرات ومؤثرات غير اقتصادية وغير مالية. وبالنسبة إلى بنك بيروت، فإن الأرقام تظهر أن سعر السهم للتداول في بورصة بيروت (البنك كان في طليعة البنوك المتوسطة في حينة التي درجت أسهمها) قد ارتفع من 9,90 دولار في نهاية العام 2005 إلى 12,90 دولاراً في منتصف شهر تشرين الثاني الجاري، أي بزيادة مقدارها 3 دولارات، ونسبة نمو قدرها 30,3 في المئة.

وشير الرسم البياني المرفق لتطور السعر خلال هذه الفترة إلى النمو الهادئ

نسب الربحية

| النسب والمؤشرات | تشرين الأول 2008 | كانون الأول 2005 | تشرين الأول 2006 |
|--|------------------|------------------|------------------|
| العائد على متوسط الموجودات (%) | 0.7 | 0.8 | 1.0 |
| العائد على متوسط الأموال الخاصة بالعملاء (%) | 13.9 | 15.3 | 16.7 |
| العائد على متوسط حقوق المساهمين (%) | 10.1 | 11.4 | 12.3 |
| ربح السهم (%) | 0.58 | 0.64 | 0.73 |
| هامش العائد (%) | 1.9 | 1.9 | 2.2 |

والمطراد البعيد عن أي تقلبات، وإلى التراجع الطفيف والهادئ أيضاً الذي حصل في نهاية الفترة للشار إليها التي وقعت تحت تأثيرات حرب تموز وتداعياتها.

ويكتسب هذا الارتفاع أهمية إضافية من خلال مقارنة مع تطور أسعار أسهم البنوك الأخرى في الفترة نفسها، من دون أن تكون السببية من هذه الإشارة إجراء مقارنة موضوعية بين أداء المصارف للرئيسية. فالأرقام تشير إلى أن أسهماً قد تراجعت بنسب متفاوتة، وأن أسهماً أخرى جاء نمو ارتفاعها بمستوى أقل.

وإذا كان أداء سهم بنك بيروت خلال الأشهر العشرة الماضية يعكس في جانب منه مستوى معيناً من حيث حجم التداول، فإن الجانب الآخر، وهذا هو الأهم، يشير بوضوح إلى أن حملة أسهم بنك بيروت هم من طليعة معينة تبعد عن المضاربة بمعناها المتعارف عليه، وتقرب كثيراً من الملل نحو الاستثمار في أوراق مالية تحقق أرباحاً راسخة ومطردة، ويمكن الرهان عليها على المدى المتوسط والبعيد.

أما بالنسبة إلى ربحية الأسهم العادية (Basic EPS for Common Shares) فنسب لوتفعت من 0,58 دولار في نهاية تشرين الأول 2005 إلى 0,64 دولار في نهاية العام 2005

الصيرة التجارية، الأمر الذي جعل من البنك المصرف الشامل (Universal) بامتياز، كما جعله في الوقت نفسه مصرفاً ذا امتدادات إقليمية وأوروبية.

إلى سلطة عمان

حصل بنك بيروت على ترخيص بانفتاح فرع في سلطنة عمان - مسقط - سيبدأ العمل في 12 كانون الأول المقبل (2006). على أن يتم الافتتاح الرسمي في 20 كانون الثاني 2007.

وتكمن أهمية هذا الفرع أنه الأول لمصرف لبناني في بلد خليجي بعد الغرور المؤسسة قديماً - قبل سبعينيات القرن الماضي - في الإمارات العربية المتحدة والعائد إلى بنك لبنان والمهجر (Blom) والبنك اللبناني للتجارة (BLC).

ولقد أعد البنك خطة العمل (Business Plan) للفرع العماني ممدداً الكلفة والجهد وإمكانات ومجالات النشاط، مع الإشارة إلى أن نشاط الفرع سيكون انتقائياً، وإن

والدولية. ويقول رئيس مجلس الإدارة للعام سليم صفيّر إن البنك يعمل على تحقيق الهوية الإقليمية منذ 12 عاماً، وقد تلبّسوت بدخول العديد من الأسواق، وتحرّكت في الأسواق الخارجية ليس مرتبطاً برغبتنا، بقدر ما هو مرتبط تارة بالقوانين في بعض الأسواق، وطوراً بالفرص المتاحة في أسواق أخرى. فالبنك في سياسته التوسعية يتواجد حيث تكون الأعمال وما تتطلبه أحياناً من تواجد مباشر، مع الحرص دائماً على تحقيق القيمة المضافة في الأسواق التي نتوجه إليها....

وانطلاقاً من ذلك، توجّه البنك سياسة التوسع بخطوتين نوعيتين ستكون لهما نتائج إيجابية على المدين المتوسط والبعيد. وتتمثل الخطوتان بدخول منطقة الخليج من جهة، وتعزيز التواجد في أوروبا من جهة أخرى، وتحكّم هاتان الخطوتان مع الانتشار الذي حققه البنك سواء على الصعيد الجغرافي محلياً وخارجياً، أم على صعيد تأسيس الشركات المكتملة لنشاط

قاي 0,73 دولار في نهاية تشرين الأول 2006. من هذا يمكن القول أن أداء سهم بنك بيروت في بورصة بيروت يعكس المركز المالي للبنك وثقة المساهمين بإدارته، التي بدأت بقيادة البنك منذ أكثر من 12 عاماً، ونقلته، وخلال فترة قصيرة (نحو 5 سنوات) من مصرف صغير مفتوسط، ثم إلى مصرف يحتل موقعه بين المصارف العشرة الأولى في لبنان.

مؤشرات النمو

أما بالنسبة إلى مؤشرات النمو في نهاية الفصل الثالث من العام الجاري، فقد حقق بنك بيروت النتائج الآتية:

زادت الموجودات بنسبة 10,2 في المئة، والودائع بنسبة 9,2 في المئة، والديون للنتيجة بنسبة 9,7 في المئة، أما الأموال الخاصة فزادت بنسبة 27,7 في المئة نتيجة زيادة رأس المال أواخر العام الفائت من خلال إصدار أسهم تفضيلية.

أما الأرباح الصافية فقد شهدت ارتفاعاً ملحوظاً بلغ 53,9 في المئة، أما أھل البنك لاحتلال مرتبة متقدمة بين المصارف العاملة من حيث النمو في الأرباح.

غير أن اللافت في نتائج الفصل الثالث لبنك بيروت فهو تراجع الديون غير للنتيجة بنسبة 38,7 في المئة وهي النسبة الأعلى بين البنوك. ويعكس ذلك بصورة واضحة نوعية محفظة القروض والتسليفات والفاعلية الإدارية في معالجة حالات التعتّر، مع الإشارة إلى أن هذه النتائج هي امتداد لنتائج أفضل حققها البنك على مدى الصعود خلال العام الماضي.

ومرة أخرى، تكتسب هذه النتائج أهمية خاصة من خلال مقارنتها مع نتائج البنوك الأخرى، مع مراعاة الفارق بين الأحجام. أما لجهة مؤشرات الملاءة والسيولة والمخاطر فحسب الأرقام في نهاية أيلول كالأني، الملاءة 30,33 في المئة، نسبة الودائع إلى التسليفات 24,6 في المئة، نسبة السيولة إلى إجمالي الودائع 86,7 في المئة، كما بلغت نسبة المخاطر السيادية إلى مجموع الموجودات (الاكتتاب بالسندات والمعمّلتين) 41,6 في المئة، وهي الأقل مقارنة بمعظم المصارف الرئيسية العاملة.

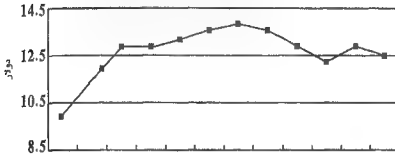
نذران: أوروبية وخليجية

والسياسة للمحافظة التي تحقق النمو الراسخ والمطرد لم تصنع بنك بيروت من القيام بعملية التوسع المستمرة بجاناً وعلى نحو مدروس، ما يبرز هوية البنك الإقليمية



تطور سهم بنك بيروت

من 2005/12/31 إلى 2006/11/15



— لاغوس (مكتب تمثيل)، كما سيكون للبنك قريباً جداً مكتب تمثيل في الجزائر.

الفروع المحلية:

أما على الصعيد المحلي فقد حقق البنك الخطوات الآتية:

- افتتاح فرع جديد في منطقة أبو سمرا
- طرابلس إلى جانب فروع أخرى في المدينة نفسها - منطقة النتل
- نقل فرع شارع ساسين إلى فرع مميز في المركز التجاري ABC يوفر كافة الخدمات المصرفية ويعمل بدوام خاص يبدأ من الثامنة والنصف صباحاً حتى العاشرة ليلاً.
- اعتماد مواقع جديدة لـ 3 فروع متواجدة في شتوره وعاليه ومنطقة النهر.

بنك بيروت للاستثمار

وفي إطار التوسع على صعيد المنتجات وبناء مجموعة مالية متكاملة، ينتظر أن يتم استكمال تأسيس بنك بيروت للاستثمار قبل نهاية العام الحالي. ويعتزم البنك جعل هذه المؤسسة الجديدة اسماً على مسمى بحيث تكون بنكاً استثمارياً فعلياً حدد البنك له عدداً من الخطط والمشاريع. ويتوافق هذا التوجه مع مضمون التعميم الرقم 125 الصادر عن مصرف لبنان المتعلق بمصارف الأعمال ومصارف التكليف متوسط وطويل الأجل. وقد أزم التعميم هذه للمصارف بتوظيفات في حصص الشراكة والمساهمات في القطاع الخاص وفي الشركات المختلفة اللبنانية، وفي حصص أو سندات في صناعات استثمار لا توظف في سندات الخزينة. ■

كان يتجه بصورة خاصة لنشاط تمويل الشركات والتمويل التجاري

على الرغم من ضيق السوق العمانية مقارنة بالأسواق الخليجية الأخرى، إلا أن الحكومة تنتهج سياسة توسعية باتجاه تنويع مصادر الدخل وأجنداء الاستثمارات، كما أنها أجرت عملية إعادة هيكلة للسياسة النفطية، ناهيك عن الخطوات التي اتخذت في السنوات القليلة الماضية في شأن القطاع المصرفي وتعزيز رسملة عن طريق الدمج والتملك.

تبقى أهمية فرع بنك بيروت في مسقط في كونه يشكل موقعاً قداماً إضافياً للبنك إلى جانب مكتبه التمثيلي في دبي وشراكته الاستراتيجية مع بنك الإمارات الدولي امتداداً إلى فرع هذا الأخير في السعودية.

في لندن

أما الخطوة الثانية النوعية في إطار التوسع الخليجي فكانت في إقدام بنك بيروت على شراء مصرف آخر في لندن (هو فرع لأحد المصارف الدولية الكبيرة)، وضمه إلى البنك الخاضع الحالي في لندن والذي يعمل تحت اسم Bank of Beirut (UK) Limited، الذي كانت آلت ملكيته إلى البنك نتيجة لشراء بنك بيروت للرياض، والواقع أن ضم البنك الجديد من شأنه أن يضاعف حجم البنك الحالي لتتجاوز موجوداته الـ 360 مليون دولار أميركي. غير أن أهمية هذا التوسع في العاصمة اللبنانية تكمن في توفيقها فرص تعزيز النجاح الذي حققه بنك بيروت في لندن خلال العام 2005، وتحقيقه

أرباحاً صافية بلغت 3 ملايين دولار من موجودات قيمتها 160 مليون دولار. علماً أنه قد تم استلامه من إدارة بنك بيروت الرياضي يوم كان مقللاً بالخسائر والمؤونات وخالياً من الكوابر البشرية الكفوءة.

ويركز بنك BOB UK Limited على التمويل التجاري بين بريطانيا وبين تركيا والشرق الأوسط، وهو يأمل أن يتحول البنك إلى بنك للمودعين اللبنانيين في أوروبا. وثمة إمكانيات تعاون وتنسيق بين وجود البنك في لندن وبين امتلاكه وحدة مصرفية في قبرص أصبحت الآن بمثابة فرع تجاري.

وينتجح ضمن هذا التوسع تواجد لبنك بيروت في بغداد (مكتب تمثيل)، وفي نيجيريا

تطور الأرباح الصافية



مركز دراسات وبحوث الصحة

بمكة المكرمة

مركز دراسات وبحوث الصحة

أول الصحة في العالم



مدى متعلق الامر بالمناخية بصحة وصحة عائلتك لا مجال للمساومة هذه بالتحديد ما يجعلنا في مديرية دس الطبية حرصنا على تقديم مجموعة من
مركز الخدمات الصحية حول العالم، في مكان واحد، بلينك مركز التخطيط، والجودة لخدمات الطبية في المدينة كمنهجية رسمية يتولى مسؤولية تطوير
بمحافظة التشريعات والقوانين المتغيرة بالاستعداد الطبي وخدمات الرعاية الصحية والتعليم الطبي وذلك من أجل توفير مكانة على مستوى العالم، اما
تطلع إلى احتلال موقع الصدارة في مجال العلاج الطبي والبحوث الطبية الأكثر تقدماً وأمياً على مستوى العالم، وبمقام وضع أفضل المستشفيات
الخدمات الخاصة بكل كفاءاتها في متناولك وستناول الجميع في المنطقة



التمويل من الميزانية العامة للدولة 0714 324 5555

"كابيتال بنك الأردن"



علي الحصري

تولّت المؤسسة العربية المصرفية "سوتي بنك إن إيه" ترتيب تسهيلات قرض مصرفي من مجبّع لصالح بنك كابيتال في الأردن بقيمة 50 مليون دولار ومدة 3 سنوات، وأغراضه التمويل العام.

وكان البنك قد تأسس في العام 1995 باسم بنك الصادرات والتمويل، برأس مال 20 مليون دينار، ارتفع في نهاية يونيو الماضي إلى 116 مليوناً بفضل عمليات الطرح الخاص وعدم توزيع الأرباح. وفي سبتمبر من العام 2006 تمّ تغيير الاسم إلى "كابيتال بنك الأردن" وتمّ اختياره من قبل مؤسسة التمويل الدولية كأول بنك أردني ينضمّ إلى برنامج تمويل التجارة العالمية.

وإذا تم إيرادات البنك، في نهاية العام 2005، إلى 73 في المئة، بلغ عائد الأصول 3,82 في المئة، وعائد المساهمين 22,38 في المئة.

بنك الإمارات



ريك بادير

أعلن بنك الإمارات عن افتتاحه التمثيلي في سنغافورة، وبهذه الخطوة، يكون أول بنك إماراتي له مكتب تمثيلي في هذه الدولة الآسيوية.

ويتناسب افتتاح مكتب سنغافورة مع خطة بنك الإمارات الاستراتيجية للتوسع وزيادة شبكة فروعه على المستوى المحلي والإقليمي والدولي، ففي العام 2005 كان بنك الإمارات أول من يفتتح فرعاً له في الرياض، وتشمل العمليات الدولية للبنك فرعاً في لندن ومكتباً تشغيلياً في كل من الهند وإيران وحصة 10 في المئة من أسهم بنك بيروت في لبنان. كما أنّ بنك الإمارات مساهم ستراتيجي في مجموعة البركة المصرفية.

وقال كبير المسؤولين التنفيذيين في بنك الإمارات ريك بادير: "إنّ افتتاح مكتبنا التمثيلي في سنغافورة يدعم موقعنا كلاعب رئيسي في مجالات الخدمات المصرفية المالية المحلية والإقليمية."

إشارة إلى أنّ مجموعة بنك الإمارات سكّلت، مع نهاية الربع الثالث من العام الحالي، أرباحاً صافية بلغت 1366 مليون درهم، بزيادة 19 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي.

وبلغ إجمالي موجودات المجموعة 79,88 مليار درهم بزيادة 60,7 في المئة عن نهاية سبتمبر 2005، كما زادت القروض والسلفيات بنسبة 69 في المئة مما يعكس نمواً قوياً في قطاعات الشركات والأفراد. كما زادت ودائع العملاء بنسبة 61,3 في المئة إلى 42,9 مليار درهم.

المؤسسة العربية المصرفية



غازي عبدالجواد

أعلنت المؤسسة العربية المصرفية عن نتائج عملياتها منذ بداية العام وحتى نهاية سبتمبر 2006 حيث بلغ إجمالي الربح الصافي 151 مليون دولار، بزيادة نسبتها 54 في المئة مقارنة بأرباح الفترة نفسها من العام الماضي، ولوحظ ارتفاع ملحوظ بنسبة 38 في المئة في الدخل من غير الدوائف الذي بلغ 153 مليون دولار، مقارنة بـ 111 مليوناً سجلت خلال الفترة نفسها من العام الماضي، ويرجع هذا النمو إلى الزيادة في الأرباح من أنشطة تمويل التجارة والأوراق المالية وعمليات الخزينة مع التصرف في بعض الأصول الثابتة بقيمة 8 ملايين دولار.

وارتفع إجمالي موجودات مجموعة المؤسسة العربية المصرفية إلى 22 مليار دولار، من 17,6 ملياراً في نهاية العام 2005. كما بقي وضع السيولة قوياً حيث بلغ معدل الموجودات السائلة إلى الودائع 74 في المئة، بينما سجل معدل القروض إلى الودائع تراجعاً طفيفاً إلى 49 في المئة، مما يؤكد استمرار محافظة المجموعة على وضعها القوي في ما يتعلق بالقاعدة الرأسمالية، كما يظهر من معدل مخاطر الأصول الذي بلغ 16,8 في المئة في سبتمبر 2006.

تعاون بين مجموعة عارف و"ستاندرد تشارترد"



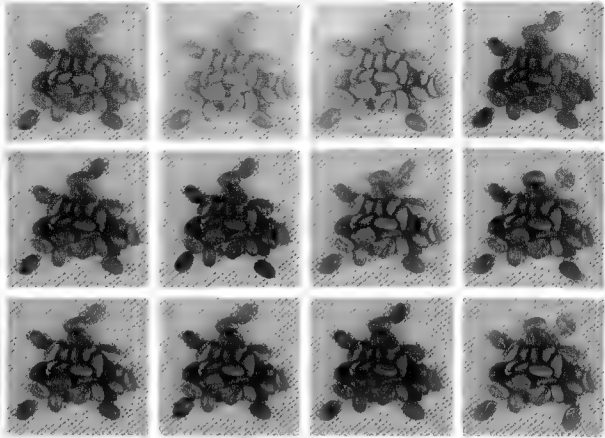
دهي الزميع

كشفت "ستاندرد تشارترد" عن اتفاقية بقيمة 150 مليون دولار ولدة 3 سنوات مع مجموعة عارف الاستثمارية ومقرها الكويت، تنصّصن "مقايضة سعر ربح سلعة". وتضلل الاتفاقية أحد أكبر التعاملات التجارية لمبادلة سعر السلع ويتم تنفيذها بطريقة تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية، بحيث تسمح بمبادلة أرباح السلعة من عملة محددة مع سلسلة من الدفعات المالية من العملة ذاتها.

وتأتي اتفاقية "مقايضة سعر ربح سلعة" بعد النجاح الذي حققته اتفاقية مماثلة أبرمها المصرف مع "بنك معاملات" في ماليزيا في وقت سابق من العام الحالي، حيث كانت أول خدمة مصرفية مبتكرة تجز في جنوب شرق آسيا وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية.

وقال مدير الإدارة ورئيس الأسواق المالية في الإمارات "ستاندرد تشارترد" فريدلي "تعتبر اتفاقية "مقايضة سعر ربح سلعة" تطوراً مهماً في ستراتيجيتنا الرامية إلى توسيع أدوات الاقتصاد الرأسمالي الإسلامية، كما أنها تعكس التزام المصرف بتوفير الخدمات التي تتوافق مع متطلبات مختلف القطاعات من عملائنا."

وقال رئيس مجلس الإدارة والمدير العام في مجموعة عارف الاستثمارية ودهي الزميع: "تتسم بشكل مستمر إلى تطوير أصول رؤوس الأموال من خلال الاستفادة من الطول للمصرفية التي تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية."



لو لم نتجبه للتفاصيل، لن نعرف أن للصناعات الغذائية نكهات مختلفة.

للصناعات الغذائية قائمة طويلة من التنوع والاختلاف، لذا نجعل الاستماع
لعملائنا وفهم احتياجاتهم المختلفة على قائمة أولوياتنا. وهكذا نضمن لك
حلولاً مالية تناسب ذوقك واحتياجاتك، سواء تخصصت في الإنتاج، التجارة، أو
التوزيع.

وبمشاركة أكثر من ٢,٥ مليون عميل تجاري حول العالم، ومن خلال أكبر شبكة
من مدراء العلاقات المصرفية، نتفوق على البنوك الدولية الأخرى في حجم
أعمالنا المصرفية التجارية، خبراتنا، ومعرفتنا المحلية. لتكون الأقدر على إدارة
تعاملاتك المالية، من تسهيلات المعاملات الدولية، إلى إدارة تنمية أعمالك.

وسواء كنت تبحث عن تمويل تجاري، أو حلول الدفع، أو إدارة النقد، كن على ثقة
بأن وسائلنا وخبرتنا ستكون الوصفة الأنسب لذوق طعم النجاح
تفضل بزيارتنا اليوم على www.middleeast.hsbc.com

HSBC 

بنك العالم المحلي

الخدمات المصرفية للشركات

البنك الأهلي المتحد



عادل الخربط، الرئيس
التنفيذي والعضو المنتدب

في أكبر عملية تمويل يحصل عليها مصرف في منطقة الشرق الأوسط، وقع البنك الأهلي المتحد اتفاقية قرض مشترك بمبلغ 1,2 مليار دولار، مدته 3 سنوات، شارك فيه 51 مصرفاً ومؤسسة مالية عالمية، وقاد مجموعة التنسيق المصرفي لهذه العملية بنوك "إيه بي أن أمرو"، "بي أن بي بليراي"، "كومز بانك"، "لويدز تي إس بي" و"ميزوهو كورپورييت بنك".

ولقيت عملية الاقتراض إقبالاً كبيراً، حيث فاق إجمالي التسهيلات الممنوحة المبلغ الأصلي المستهدف وهو 500 مليون دولار، لتصل إلى 1,2 مليار. كما حظيت بمشاركة دولية وإقليمية واسعة. ويضخ الائتلاف المصرفي المقرض 19 مصرفاً دولياً يتعاملون للمرة الأولى مع البنك الأهلي المتحد.

كما أعلن البنك الأهلي عن توقيع اتفاقيتي تسهيلات مالية بقيمة 240 مليون دولار مع مؤسسة التمويل الدولية، في خطوة تُعد أكبر استثمار من نوعه تقوم بها المؤسسة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وتهدف هذه التسهيلات إلى دعم مبادرات توسع البنك الأهلي للتحدي في عدد من أسواق المنطقة مثل مصر والعراق، ونسهم في تعزيز تحول البنك إلى مجموعة مصرفية إقليمية تضم شبكة من البنوك والمؤسسات المالية في البلدان النامية في المنطقة.

بنك دبي الوطني



من اليمين: د.عمر محمد أحمد بن سليمان بن غثاس داوي

أعلن بنك دبي الوطني أنه سيقيم بخوسيع أعماله المصرفية الاستثمارية في الشرق الأوسط عن طريق بنك الحدود، المملوك بالكامل له.

والذي سيوفر مجموعة كاملة من الخدمات المصرفية بما فيها الاستثمار وإدارة الأصول والأسهم الخاصة، وذلك بعد أن تلقى بنك الاستثمار الحدود الموافقة على العمل كمؤسسة مرخصة لها من مركز دبي المالي العالمي.

وسوف يركز بنك الاستثمار في المرحلة الأولى على منطقة الخليج، أما في المرحلة الثانية، فسوف تتوسع عملياته لتشمل الشرق الأوسط بأكمله إلى جانب تركيا والهند والصين.

وقال المسؤول التنفيذي الرئيسي لبنك دبي الوطني د.عمر محمد داوي: "أصبح العمل المصرفي الاستثماري القطاع الأسرع نمواً في مجال الخدمات المالية في منطقة مجلس التعاون الخليجي".

من جانبه، قال محافظ مركز دبي المالي العالمي د.عمر محمد أحمد بن سليمان: "إن خطط بنك دبي الوطني للتوسع تعتبر علامة مشجعة للنمو في قطاع الخدمات المالية المحلية إلى جانب كونه جزءاً لا يتجزأ من مهماتنا".

شركة الوطني للاستثمار (NBK Capital)



جورج نصره

أنشئت شركة الوطني للاستثمار (NBK Capital) وهي الذراع الاستثمارية لبنك الكويت الوطني، لإغلاق الأول لصندوق للملكية الخاصة، وهو صندوق استثماري يتمتع بميزة الاستفادة من شبكة العلاقات الواسعة لبنك الكويت الوطني وتواجهه في معظم بلدان الشرق الأوسط والخليج العربي، ويُركز على الاستثمار في شركات خاصة تسمى للحصول على رؤوس أموال لتحسين أدائها أو لتوسيع أعمالها.

وقال الرئيس التنفيذي وعضو مجلس إدارة شركة الوطني للاستثمار جورج نصره إن مجموع الاكتتابات في الصندوق بلغ حتى الآن 200 مليون دولار، ويجري حالياً العمل على جمع الاكتتابات الإضافية اللازمة للحصول على 300 مليون دولار تشكل رأس المال المستهدف، عند إغلاق النهائي للتوقع نهاية العام الحالي، ويسهم كل من بنك الكويت الوطني وشركة الوطني للاستثمار معاً بمبلغ إجمالي قدره 30 مليون دولار في الصندوق، ويمثل ذلك نسبة 10 في المئة من إجمالي الاكتتاب الملتزم به. ■

بنك الاستثمار الدولي



سعيد عبد الجليل الجليل

بلغت الأرباح الصافية لبنك الاستثمار الدولي خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الحالي 6,37 ملايين دولار، بزيادة 200 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي، كما زادت الميزانية العمومية للبنك بأكثر من الضعف بحيث بلغت 136,7 مليون دولار.

وارتفعت عائدات البنك السنوية على رأس المال إلى معدل 19,75 في المئة، مقارنة بمعدل 6,50 في المئة في الفترة نفسها من العام 2005، كما ارتفع العائد على حقوق المساهمين بنسبة تزيد على 185 في المئة، لتصل إلى 15,71 في المئة سنوياً.

وأعلن البنك مؤخراً عن خطة لزيادة رأس ماله عن طريق إصدار أسهم "حقوق الأفضلية"، ومن المقرر أن يبدأ بذلك في نهاية السنة الحالية.

وقال رئيس مجلس إدارة البنك سعيد عبد الجليل الجليل: "يرأس البنك اللقمة كمدى ما يتجلى ذلك في التحسن للمؤشر لأدائه المالي وكذلك في التوسع في محفظة الاستثمارية. إن استثمار تركيزنا على تطوير برامج استثمارية متنوعة تمكّننا من تحقيق نتائج أكثر قوة وطلبية توفّعت مستثمرين ومساهمين بفعالية أكثر في ظل بيئة وأوضاع تشهد منافسة شديدة".

الطريق متعدد الخطوط، ومستشاري الاستثمار
لا يستطيعون من أفضل الفرص

معرفتنا الشاقبة تمكننا من تقديم منتجات وحلول ريادية

تتمكّننا معرفتنا العميقة بالاستثمار في البداية والاختيار في الخمس في بداية الطريق من تحديد ما إذا كانت فرصة استثمارية جيدة أم لا.
ولذلك نحن العالمين ببقائنا من الاستثمارات وعملنا في سوق الصدارة.

كخدمة عملاء: 960 4999 48714 فاكس: 960 4999 48714

عقد الاستثمار: 960 4999 48714 فاكس: 960 4999 48714

بريد إلكتروني: info@maninvestments.com

www.maninvestments.com

شركة في السعودية



Man Investments

in depth in focus in front

هذه المادة صادرة عن مان الاستثمارات المدعومة من هيئة الخدمات المالية ولها تخضع لرقابتها.



ميشر خور



عبدالعزیز الفزیر، الرئيس التنفيذي لبنك المشرق

تأسيس "بنك الاسلامي" كذراع استثمارية لمصرف المشرق

"بنك الاسلامي" لاعب جديد ينتظر أن ينضم رسمياً في شهر ديسمبر الحالي إلى عائلة الشركات المالية العاملة في دبي، مفتحة مركزها الرئيسي وأول فروعها كشركة تابعة بالكامل لمصرف المشرق. وستلعب "بنك الاسلامي" دور الذراع الإسلامية لـ "المشرق" وفق استقلالية هيكلية ومالية كاملة، وبقيادة ميشر خور كمدير تنفيذي، وهو الذي سبق أن تولى طوال 12 عاماً مراكز قيادية في مصرف المشرق. وتشكل "بنك الاسلامي" الهيئة المعنوية والمظلة الإدارية لمجموعتي عمل هما: شركة بنك للمتمويل الإسلامي، وهي شركة مساهمة خاصة يملك بنك المشرق أكثر من 90 في المئة من رأس مالها البالغ 500 مليون درهم، ونوافذ "بنك الاسلامي" التي ستوفر مختلف أنواع الخدمات المصرفية المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية والتي ستوافر حصرياً في فروع شركة التمويل.

وخلّم أن شركة بنك الاسلامي تقيمت من مركز دبي المالي العالمي بطلب الحصول على ترخيص بتأسيس شركة الخدمات الاستثمارية للتمويل التجاري الإسلامي، وتكون بذلك العضو الثالث في مجموعة بنك. تقتضي الإشارة إلى أن شركة بنك الاسلامي هي سابع الشركات التابعة لبنك المشرق، والتي تضم كلاً من: "المشرق كابيتال"، شركة عمان للتأمين، شركة أصول للتمويل، شركة ميندسكيب للتكنولوجيا، شركة المشرق للأوراق المالية وشركة إنجاز للخدمات، بالإضافة إلى شركة صناديق مكاسب ومقرها البهدين.

بنك يونيكورن للاستثمار

حقق بنك يونيكورن للاستثمار نتائج قياسية خلال فترة الأشهر التسعة الأولى من العام 2006، فاوتفعت إيراداته بنسبة 249 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي مسجلة 64,1 مليون دولار، كما ارتفع صافي الأرباح إلى 34,9 مليوناً.

وارتفع إجمالي الأصول من 149,4 مليون دولار في نهاية ديسمبر 2005، إلى 299,2 مليوناً، كما وصلت قيمة حقوق المساهمين إلى أكثر من الضعف محققة 270,9 مليون دولار، بعد جولة ناجحة قام بها البنك في شهر يوليو لزيادة رأس ماله، وسوف تسهم زيادة رأس المال في تعزيز نمو أعمال البنك، وفي دعم استراتيجيته التي تهدف إلى منح العملاء مجموعة متكاملة من المنتجات التنافسية المتوافقة مع مبادئ وأحكام الشريعة الإسلامية والخدمات التي تضاهي أرقى المستويات العالمية.

وأشار العضو المنتدب والرئيس التنفيذي للبنك ماجد بدر السيد هاشم الفاضل إلى أن زيادة الإيرادات ورأس المال سيوفران أرضية صلبة للتوسع من خلال عمليات التملك الاستراتيجية والاستثمار في النمو العضوي.

"بيت التمويل الخليجي"



أعلن "بيت التمويل الخليجي" عن حصوله على تمويل مرابحة للمبلغ بقيمة 100 مليون دولار أمريكي، وذلك من بنك وافيشين المركزي (الخمسا) و"ست إل بي" (المانيا)، الذي قام أيضاً بدور وكيل الاستثمار. ويمتد هذا التمويل على مدى 3 سنوات ويتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية.

ويأتي تمويل المرابحة هذا لدعم جهود "بيت التمويل الخليجي" للتوسع إقليمياً وعالمياً، وسوف تسهم هذه المرابحة على توسيع قاعدة المؤسسات الاستثمارية في "بيت التمويل الخليجي"، سواء من داخل منطقة الخليج أو من خارجها وبالأخص للمستثمرين من أوروبا ومن جنوب شرق آسيا. وتأتي هذه المرابحة بعد أن قام "بيت التمويل الخليجي" في وقت سابق، بالترقيع على تمويل مرابحة بقيمة 90 مليون دولار من 9 من البنوك الأوروبية والآسيوية ومن الشرق الأوسط.

وفي المناسبة، قال الرئيس التنفيذي وعضو مجلس إدارة "بيت التمويل الخليجي" عصام جناحي: "يعتمد عمل بيت التمويل الخليجي على الاستثمار في الاقتصادات النامية ذات معدلات النمو المرتفعة في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، إضافة إلى عدد من الأسواق العالمية الرئيسية".

خالد سفري



خالد سفري

إنضم، كشريك وعضو مجلس إدارة، إلى الطاقم الإداري لشركة رسمة للاستثمار، وهي بنك استثماري إقليمي مقره الرئيسي في مركز دبي المالي العالمي، وشغل سفري، قبل أن يلتحق بـ"رسمة"، منصب المدير التنفيذي المسؤول عن الاستثمار المصرفي في "شعاع كابيتال".

ويقول مؤسس "رسمة" ورئيسها التنفيذي علي سمير الشهابي: "يتمتع سفري بخبرة طويلة في القطاع المالي في المنطقة من خلال عمله في مؤسسات عريقة، ومن المؤكد أنه سوف يساهم في تعزيز قدرات الشركة إقليمياً وبالعالمية، وتوسيع رقعة أعمالنا في المنطقة".

بدوره، يقول خالد سفري: "إن انضمامي إلى "رسمة" جاء نتيجة لمرافقتي لعملية طوطم الشركة ونموها السريع والمستقر في السنوات القليلة الماضية، وبالتالي افتقاني بإمكانية لعب دور إيجابي في تطوير أعمالها لاحتلال موقع مميز على خريطة البنوك الاستثمارية في المنطقة، وذلك من خلال تعاظمي مع كادر الخبراء الذين يتمتعون بمعرفة واسعة للأسواق الإقليمية".



WW.tc - World-Wide Time Control

تتبع الوقت في مختلف أنحاء العالم، كرونوغراف، أوتوماتيكية

العلبة من الذهب الأبيض، الحركة ميكانيكية بتعبئة أوتوماتيكية من صنع «جيرار - بيريجو»، خلف الساعة من حجر السفير

GP
GIRARD-PERREGAUX
MANUFACTURE DE HAUTE HORLOGERIE DEPUIS 1791

جيرار - بيريجو

الملكة العربية السعودية: +٩٦٦ ٢ ٦٦٥٢٠٥١ ■ الإمارات العربية المتحدة: +٩٧١ ٤ ٣٣٢٣٧٧ ■ الكويت: +٩٦٥ ٢٤٠٠١٥١ ■ البحرين: +٩٧٣ ١٧ ٥٣٥٠٩١
قطر: +٩٧٤ ٤ ٤٠٨٤٠٨ ■ عُمان: +٩٦٨ ٥٦٠٩٤٥ ■ سورية: +٩١ ٣٢ ٣٢٩٤٠٤٠ ■ لبنان: +٩٦١ ١٣٣٤١٢٦ ■ الأردن: +٩٦٢ ٦ ٤٦٥٠٩٤ ■ مصر: +٢٠٢ ٦٢٠٠٠٠٠

بنك دبي الإسلامي



سعيد الفاضلي

أعلن قسم إدارة الثروات في بنك دبي الإسلامي عن إطلاق صندوق أسهم جديد للاستثمار في سلة متنوعة من الأسهم للدرجة في سوق دبي المالية، مدته 3 سنوات ويتضمن عزيمة حماية رأس المال، وهو منتج استثماري متوافق مع مبادئ الشريعة الإسلامية، قد تصل عوائده إلى 12 في المئة سنوياً كحد أقصى، على أن يبلغ الحد الأدنى للاستثمار في الصندوق 10 آلاف دولار.

وتضمن سلة الأسهم التي سيركز عليها الصندوق الجديد بعضاً من أسهم الشركات الأكثر نشاطاً من حيث حجم التداول اليومي، مثل أسهم شركة إعمار و"أماك" وشركة دبي للإستثمار وشركة تمويل وبنك دبي الإسلامي.

وقال نائب رئيس أول ومدير إدارة الثروات في بنك دبي الإسلامي سعيد الفاضلي: "جاء هذا الصندوق لتلبية الطلب المتنامي من قبل متعاملينا بنك دبي الإسلامي الذين يرغبون في الإستثمار في أسهم الشركات للدرجة في سوق دبي المالية من دون التعرض لمخاطر تقلبات أسعار هذه الأسهم، وهذا ما يوفره الصندوق الجديد من خلال ميزة حماية رأس المال". ويأتي إطلاق هذا الصندوق ضمن سلسلة من الصناديق الاستثمارية التي أطلقها ويديرها البنك.

البنك الإسلامي الأردني



موسى عبدالعزيز شحاده

بلغت الأرباح الصافية للبنك الإسلامي الأردني خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الحالي 14,2 مليون دينار، بنسبة نمو 19,01 في المئة عن الفترة نفسها من العام 2005.

وقد أظهرت ميزانية البنك الإسلامي الأردني استمرار نمو موجوداته

ودائعه وإستثماراته، فبلغ مجموع الموجودات 1,5 مليار دينار بنمو 14,7 في المئة عن نهاية العام 2005، كما بلغ النمو في الودائع نسبة 6,4 في المئة، ليصل إجمالي الودائع إلى 1,23 مليار دينار، أما ودائع المحافظ الاستثمارية فبلغت نحو 143,9 مليون دينار، وودائع الإستثمار المخصص 77 مليوناً.

وانعكست النتائج الإيجابية للبنك على حقوق المساهمين التي ارتفعت إلى 85,9 مليون دينار بنسبة نمو 23,7 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي.

وقال نائب رئيس مجلس الإدارة المدير العام للبنك الإسلامي الأردني موسى عبدالعزيز شحاده، إن الإكتئاب الخاص بشايفي البنك سيكتف في نهاية العام الحالي، ليصبح رأس مال البنك 65 مليون دينار / سهم، وذلك بهدف تعزيز القاعدة الرأسمالية للبنك.

"الخليج للتمويل والاستثمار"



حسن حبيب

أعلن "الخليج للتمويل والاستثمار" عن إطلاق صندوق "أوبتيجوم" الاستثماري بقيمة 50 مليون دولار أميركي، يشتمل الصندوق ذوراس للمال المحمي والتوافق مع الشريعة الإسلامية على أسهم في مؤشّر "داو جونز" الإسلامي والنقط الخام والنفاس، وفي حين يتولّى "الخليج للتمويل والاستثمار" الترتيب والترويج والقيام بهجمة وكبيل الإكتئاب للصندوق "أوبتيجوم"، يقوم "دويتشه بنك" بدور المؤدّد لحماية رأس المال وتأمين الحد الأدنى لعوائك للبنك.

وتتزامن مدة الإستثمار في هذا الصندوق ما بين 3 و4 سنوات مع حد إكتئاب أدنى يبلغ 2 مليون دولار من إمكانية التخارج على أساس شهري بحسب مستويات وأسعار السوق. وفي نهاية هذه السنة، يستلم المستثمر 100 في المئة من رأس ماله الأولي، إضافة إلى 10 في المئة (3 سنوات) و12 في المئة (4 سنوات) عائداً على الإستثمار و100 في المئة مشاركة في الأداة الشهري لسلة الصندوق في نهاية الفترة المحددة للاستثمار.

وقد أشار مدير الخزينة والمؤسسات المالية في "الخليج للتمويل والاستثمار" حسن حبيب إلى "أنّ أسلع الثلاث التي جرى اختيارها للصندوق شهدت النمو الأقوى في السنوات الأخيرة وهو نمو مهني على أسس اقتصادية. ■

"بيت التمويل الكويتي" (بيتك)

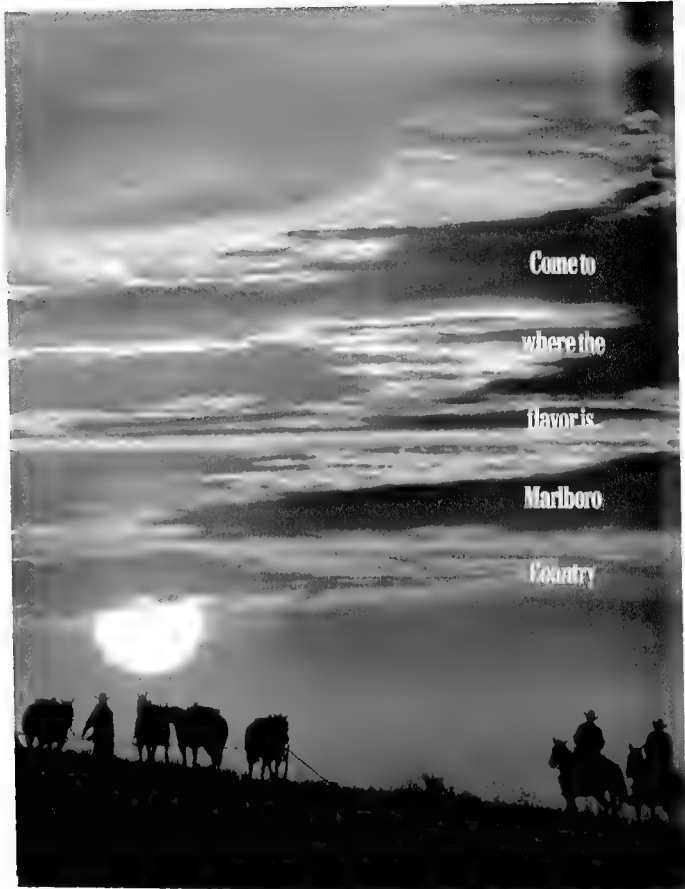


عبدالعزیز الروهيدي

رفعت وكالة كايابال إنجلجنس العالمية تصنيف "بيت التمويل الكويتي" (بيتك) إلى درجة (A)، من حيث الملاءة المالية، مستندة إلى ذلك إلى معايير عدة أبرزها، ارتفاع جودة الأصول، قدرته على الوفاء بالتزاماته، ميّزته للمعيد من الخصائص الائتمانية والمالية الجيدة، نجاحه في التوسّع الدولي، تعميم التقنية، وتعميمه الأرباح ورفع المنافسة من إتياع سياسة أمانة ومنهجية للحد من المخاطر.

وقال مدير إدارة المخاطر في "بيت التمويل الكويتي" عبدالعزيز الروهيدي، إنّ هذا التصنيف هو الأعلى الذي يحصل عليه بنك إسلامي في الكويت وهو حصيلة النمو والأداء الرفيع "بيتك" خلال العام الماضي والنصف الأول من العام الحالي، ويأتي في سياق التحسّن الشامل من رفع تصنيف الملاءة المالية للبنك من الدرجة (A-) إلى الدرجة (A)، وكذلك فإن تصنيف ودائع العملات الأجنبية قصيرة الأجل قد رفعه أيضاً من (A2) إلى (A1)، مع استقرار الحالة.

وأضاف الروهيدي: "يشير تقرير الوكالة أيضاً إلى أنّ بيتك" يستفيد من امتيازاته العالمية المتنامية في بناء قاعدة ودائع العملاء، وتوزيع أرباح فائسية على الجزء المستثمر من الودائع. كما سجل جانب الطلوات من الميزانية العمومية تغيّرات إيجابية كبيرة من حيث ودائع العملاء التي ارتفعت بنسبة 21 في المئة خلال الأشهر الستة الأولى".



Come to

where the

flavor is

Marlboro

Country

وزارة الصحة تحذّر: التدخين يؤدي إلى أمراض خطيرة ومُدمِرة.
مستوردة مباشرة من الولايات المتحدة الأميركية وموزعة من قبل إدارة حَصْر التبغ والتفياك اللبنانية.



فهد الرشيد

بيئة تنافسية عالمية

وكيل محافظ هيئة الاستثمار السعودية لشؤون المدن الاقتصادية هدفنا الأول خلق فرص العمل

واكبت الهيئة العامة للاستثمار في المملكة العربية السعودية قرار مجلس الوزراء، القاضي بتوسيع صلاحياتها لتشمل الإشراف على المدن الاقتصادية، بتعيين فهد بن عبدالحسن الرشيد وكيلا للمحافظ لشؤون هذه المدن. يُعرّف الرشيد بـ "الاقتصاد والأعمال" دور وكالة المدن الاقتصادية "بالإشراف على تنفيذ التجهيزات الأساسية وأعمال البنية التحتية، وإقامة مراكز الخدمة الشاملة، وتنظيم دخول المستثمرين للمدن الاقتصادية وتحديد مواقعهم وفقاً للخطط الاقتصادية، والمساعدة على الترخيص لهم من قِبل الجهات المعنية، بالإضافة إلى ترويج فرص الاستثمار في هذه المدن".

إلبيها الميزة النسبية الخاصة للمنطقة نفسها التي يتم إطلاق المدينة الاقتصادية فيها.

مبادرة القطاع الخاص

حول آلية ترسية عقود المدن الاقتصادية على المطورين، لاسيما في ظل مطالبة البعض بطرحها عن طريق المناقصات، يلفت الرشيد إلى أن أسلوب المناقصة يتطلب أن يكون لدى الجهة المعنية ما تطرحه على المستثمر، كالفكرة والأراضي والمشاريع موضع المناقصة، بينما مفهوم المدن الاقتصادية لا يتضمن مثل هذه العناصر، بل يقوم على المبادرة من قِبل القطاع الخاص والمستثمرين الذين يعرضون على الهيئة مشاريعهم، فنقوم بإجراء دراسات الجدوى عليها للتأكد من موافقتها لاستراتيجية الهيئة ومراعاتها للقيمة المضافة الاقتصادية، وفي ضوء ذلك نحمل الموافقة للمطور للمباشرة بالتطوير.

وعنّا إذا كانت للمدن الاقتصادية هي مناطق حرة (Free Zone)، يجيب الرشيد بأن هذه المدن تعتبر "منظومة اقتصادية جديدة وفريدة من نوعها على مستوى العالم، إذ تقوم على التكامل ما بين القطاع الصناعي والخدمي والسكني لبناء بيئة حيائية وعملية متكاملة". لافتاً إلى أن الهيئة قامت بدراسة تجارب كل من الجيبيل وينج وسخافورة وماليزيا وأيرلندا وغيرها من الدول في هذا المجال، المتحرف على عوامل نجاحها والإفادة منها، مع مراعاة خصوصية الاقتصاد السعودي ومزاياه التنافسية والتنافسية.

شهدت للملكة حتى الآن إطلاق 4 مدن اقتصادية متخصصة، هي "مدينة الملك عبد الله الاقتصادية" في رابغ، "مدينة المعرفة الاقتصادية"، مؤسسة الملك عبد الله في المدينة المنورة، "مدينة الأمير عبدالعزيز بن مساعد الاقتصادية" في حائل، و"مدينة جازان الاقتصادية".

ويعتبر الرشيد أن "مفهوم المدن الاقتصادية السعودية هو تجربة رائدة على مستوى العالم، ما حدا بجامعة هارفرد الأميركية مؤخرًا إلى اعتمادها كأكاديمية أكاديمية كدوس للطلاب". مؤكداً أن الميزة التنافسية لهذا المفهوم هي التكامل بين القطاعين العام والخاص، ففي حين أخذ الأخير على عاتقه بالكامل تطوير البنية التحتية وتنفيذ المشاريع والمواقع المختلفة وإدارة المدن من الناحية العقارية، فإن الدور الحكومي يتركز على الإشراف والتنظيم وتقديم التسهيلات وأصدار التراخيص، وذلك من خلال الهيئة العامة للاستثمار.

فُضيد حول تأثير المدن الاقتصادية على المشاريع العقارية المعالجة التي تشهد دول المنطقة، بأن "القيمة المضافة الاقتصادية لهذه المدن ترتكز على تنمية المناطق وخلق فرص العمل. وبالتالي فإن تحقيق مبدئين الهدفين الحيويين لاتصال المملكة، وعن طريق القطاع الخاص، يتطلب أن تكون في موقع متقدم على خارطة التنافسية العالمية. لذلك نقترح بناء مفهوم هذه المدن حول صناعات أساسية (Core Industries) تعتمد على التريتين السبستين الأساسيتين للمملكة العربية السعودية باعتبارها عاصمة الطاقة في العالم وحلقة وصل بين الشرق والغرب، يُضاف

يُشدّد الرشيد على أن "الهدف الأول والأساسي للمدن الاقتصادية هو إيجاد فرص العمل، حيث أن مفهومها ذات احتضان صناعات وقطاعات اقتصادية ذات مزايا تنافسية في الأسواق العالمية، وبالتالي فإن نجاح ذلك يتطلب إيجاد المهارات الكفيلة بتحقيق هذا الهدف، وهو ما نركز عليه لدى الشركات الرافقة بالاستثمار في مشاريع المدن الاقتصادية، من خلال تخصيصها على إقامة مراكز التطوير والتدريب للشباب السعوديين ليصبح قادراً على تلبية احتياجات هذه الشركات، إضافة إلى العمل على موازنة شحرات التعليم الجامعي مع متطلبات سوق العمل، لاسيما لدى هذه الشركات العاملة، وذلك ضمن استراتيجية الهيئة المتكاملة".

وبالإضافة إلى الهدفين الرئيسيين لإطلاق مشاريع المدن الاقتصادية الخاصة، والمتّملكين في خلق فرص العمل وتحقيق التنمية الإقليمية المتوازنة على مستوى كافة المناطق السعودية، يلفت الرشيد إلى الدور المهم لهذه المدن في "رفع مستوى تنافسية المملكة في جذب الاستثمار، وذلك من خلال إيجاد بيئة استثمارية صحية جاذبة لرأس المال، وبيئة تنافسية ذات مستوى عالي لاستقطاب شركات وصناعات تصديرية تستطيع الاستفادة من هذه المواقع الاستراتيجية لتوفير المنتجات والخدمات للسوق المحلية والأسواق المحيطة، مما يساهم بشكل سريع وفعال في تحقيق برنامج 10 في 10 الذي أطلقت الهيئة والهاتف إلى إيصال المملكة العربية السعودية إلى مصاف أفضل 10 دول في العالم من حيث تنافسية البيئة الاستثمارية بحلول العام 2010".

هل تستطيع شركة «شل» تلبية الحاجة المتزايدة لوقود الطيران في دبي؟



نعم، بل ولجها أيضاً طاقة إضافية متواكبة
إزدياد الطلب على المدى الطويل.

راشد السوفي: مدير المبيعات الإقليمي في شل لوقود الطيران

نقد أدى الإزدهار الاقتصادي المتصاعد الذي تشهده دولة الإمارات العربية المتحدة إلى زيادة هائلة في حركة السفر والشحن الجوي في دبي. مما أدى بالتالي إلى قفزة هائلة في حجم الطلب على وقود الطيران. من ٤٠٠ مليون غالون في ١٩٩٩ إلى أكثر من مليار غالون مع نهاية ٢٠٠٦. فكيف تمكنت شركة «شل» من تلبية النمو غير المسبوق في الطلب على هذا النوع من الوقود؟ لقد كان هو الحل مشروع مشترك أنجزته «شل» تم بموجبه نقل منشآت ضخمة لتخزين الوقود من موقعها السابق ضمن «ميناء راشد» في دبي إلى موقع جديد في منطقة «جبل علي» الساحلية، الواقعة على بعد ٣٠ كيلومتراً من وسط دبي. وقد لعب راشد السوفي دوراً أساسياً في تطوير هذا المشروع الرائد، الذي أدى لدفع الطاقة الإستثمارية لدى «شل» إلى ١٠٠,٠٠٠ متر مكعب من الوقود، وأدى في الوقت ذاته إلى إستحداث مبيعات يمكن إستخدامها لإقامة التجمعات السكنية مستقبلاً. وإضافة لنقل منشآت التخزين، إشتعل مشروع إمداده على مدى أنابيب تحت الأرض لمسافة ٥٨ كيلومتراً، مهمتها نقل وقود الطائرات مباشرة إلى المطار، وفقاً لأعلى مستويات السلامة والأمان حاضراً ومستقبلاً. المزيد من المعلومات من راشد السوفي وعن التقنيات المستخدمة في مشروع إمداده، زورينا على www.shell.com/raed



فورة المدن الاقتصادية السعودية: الخامسة في تبوك قريباً

الرياض - "الاقتصاد والأعمال"

تعكس المدن الاقتصادية التي يتم إطلاقها تباعاً في المملكة العربية السعودية عمق النهضة الاقتصادية والخدمية التي تشهدها البلاد منذ تولي الملك عبدالله بن عبدالعزيز لمقاييد الحكم، لاسيما لجهة التركيز على التنمية المستدامة والشاملة لكافة المناطق، وإشراك القطاع الخاص المحلي والأجنبي بشكل فاعل في تحقيق هذه الرؤية، من خلال توليه مَنفرداً تطوير هذه المشاريع بناءً واستثماراً.

وفي حين تم الإعلان عن 4 مدن اقتصادية حتى الآن، في كل من رابغ والمدينة المنورة وحائل وجازان، يتوقع إطلاق الخامسة خلال الزيارة المرتقبة للملك عبدالله إلى منطقة تبوك (شمال غرب المملكة) قبل نهاية العام الحالي.

"الاقتصاد والأعمال" تستعرض المدن الاقتصادية الأربع قيد التطوير: "مدينة الملك عبدالله الاقتصادية" في رابغ، "مدينة المعرفة الاقتصادية: مؤسسة الملك عبدالله لوالدية" في المدينة المنورة، "مدينة الأمير عبدالعزيز بن مساعد الاقتصادية" في حائل، و"مدينة جازان الاقتصادية".

مدينة الملك عبدالله الاقتصادية:

نموذج حضاري متكامل

شهدت "مدينة الملك عبدالله الاقتصادية"، والتي تُعدُّ باكورة المدن الاقتصادية في المملكة، منعطفاً مهماً في مسيرة إنشائها مؤخراً، إذ أعلنت الشركة المطورة "إعمار المدينة الاقتصادية" عن مضاعفة حجم المشروع بنحو 4 مرات، لتصل المساحة الإجمالية إلى 168 مليون متر مربع، مما يجعله أكبر مشروع للتطوير العقاري في منطقة الشرق الأوسط، حيث أن كلفته قبل التوسعة قُدِّرَت بـ 100 مليار ريال. وكانت شركة إعمار المدينة الاقتصادية قد استيفت هذه الخطوة الدراماتيكية بطرح 30 في المئة من أسهمها للاكتتاب العام في البورصة السعودية.

ويتوقع أن توفر "المدينة" بعد التوسعة مليون فرصة عمل للمواطنين السعوديين وأن تحضن مليوني ساكن، وستتوزع فرص العمل الناجمة عن المشروع على

القطاع الصناعي والصناعات الخفيفة (330 ألفاً)، الأعمال والمكاتب (200 ألف)، الأبحاث والتطوير (150 ألفاً)، التعليم والخدمات الاجتماعية (145 ألفاً)، الخدمات (115 ألفاً) والضيافة (60 ألفاً).

بعد التوسعة

في ظل التوسعة الجديدة للمشروع، الذي يقع في رابغ على شاطئ البحر الأحمر، سيتم زيادة مساحة اللبنة البحرية بواقع 11,2 مليون متر مربع عن المخطط القديم، لتصبح مساحته الإجمالية 13,8 مليون متر مربع ويتحول إلى أكبر ميناء في المنطقة بقدرة استيعابية تفوق الـ 10 ملايين حاوية نمطية سنوياً.

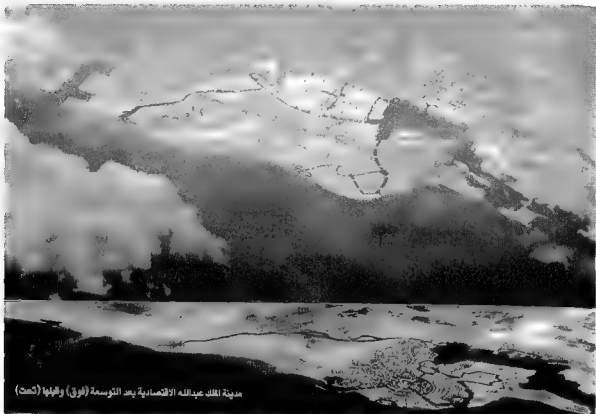
وستغطي المنطقة الصناعية بعد التوسعة 40 مليون متر مربع، أي ما يعادل 5 أضعاف المساحة التي كانت مخططة سابقاً، لتحضن 2700 منشأة صناعية، أي ضعف العدد الذي كان مُستهدفاً من قبل، كما سيتم تخصيص مساحة 4 آلاف هكتار للمنشآت والصناعات الخفيفة.

أما حي الأعمال المركزي، فسيوفر 3,8 ملايين متر مربع مبني مخصصة للمكاتب والمرافق متعددة الاستخدامات والمنشآت الفندقية. كما تمت مضاعفة حجم "الجزيرة المالية" إلى 14 هكتاراً، لتصبح مركزاً إقليمياً للبنوك المحلية والإقليمية والمحلية والمصارف الإسلامية وبيوت الاستثمار وشركات التأمين.

إلى ذلك، سيتضاعف حجم المنطقة التجارية 3 مرات، لتغطي مساحة 8,7 ملايين متر مربع وتضم أكثر من 50 ألف متجر، بالإضافة إلى مراكز التسوق المتكاملة.

كما تمت مضاعفة عدد الغرف الفندقية من 12 ألف غرفة مؤجرة على 60 فندقاً إلى 25 ألفاً مؤجرة على 120 فندقاً، وعدد الشقق من 110 آلاف إلى 230 ألفاً، والغزل من 16 ألف فيلا إلى 25 ألفاً بعد التوسعة.

وستستخدم "مدينة الملك عبدالله الاقتصادية"، وفقاً لمخططاتها الجديدة، 4,5 ملايين متر مربع من الحدائق والمساحات الخضراء، بالإضافة إلى القنوات المائية الواسعة على مساحة 4,9 ملايين متر مربع.



مدينة الملك عبدالله الاقتصادية بعد التوسعة (الوقت) والعلما (تحت)

مكة المكرمة وجده ويُنسب و"مدينة الملك عبدالله الاقتصادية" في رابغ.

مدينة الأمير عبدالعزيز بن مساعد

حلقة وصل الشرق بالغرب

تعدّ "مدينة الأمير عبد العزيز بن مساعد الاقتصادية" في حائل أكبر مدينة اقتصادية في الشرق الأوسط للخدمات اللوجيستية والنقل، وستقام على مساحة 156 مليون متر مربع، يتموّن مباشرة من قبل القطاع الخاص قدره 30 مليار ريال على مدى 10 سنوات، موزّع بواقع 30 في المئة للشريك الأجنبي، و25 في المئة للشركاء السعوديين، و30 في المئة للحكومة.

وتقود شركة ركيزة القابضة، الطّوّر الرئيسي للمشروع، تكتّلاً استثمارياً يضم من السعودية: شركة يوسف بن أحمد كاتو، شركة أحمد حمد القصبي وأخوانه، شركة الراشد للتجارة والمقاولات، شركة راشد بن عبد الرحمن الراشد وأولاده، مجموعة للعبد للطيف، وشركة الحرمين للتنمية، والشركة الوطنية القابضة، ومن البحرين: بيت التمويل الخليجي. ومن الإمارات العربية المتحدة: جهاز أبوظبي للاستثمار، بيت

مربع من المساحات المكتبية، و4 آلاف محل تجاري، و30 ألف وحدة سكنية، وقد ضمت لتستوعب 200 ألف نسمة، من خلال المباني والفلل والشقق الفندقية التي تضمها.

شكّونات "الدنية"

تشمل "مدينة المعرفة الاقتصادية" إنشاء مجتمع طبيّة للتقنية والاقتصاد المعرفي، ومعهد للدراسات التقنية المتطورة، ومتحف تفاعلي للسيرة النبوية، ومركز دراسات الحضارة الإسلامية. كما تضم مجتمعاً للدراسات الطبية والعلوم الحيوية والخدمات الصحية للتكاملة، يتضمن العيادات والمختبرات المساندة ومراكز تجارية ومركزاً متكاملًا للأعمال ومرافق تعليمية، بالإضافة إلى مسجد الملك عبد العزيز الذي يتسع لنحو 10 آلاف مُصلٍّ.

وسيتّم ربط المشروع بطريق دائري داخلي يحيط بالنطقة التجارية المركزية، يعلوها مسار للعربات الكهربائية التي توصل للمشروع بالحرم النبوي الشريف وتتيح الوصول إليه خلال دقائق معدودة، ويتصل مسار العربات الكهربائية أيضاً بالحطة المستقبلية لركاب السكة الحديد التي تربط المشروع بمطار الأمير محمد بن عبد العزيز الدولي، كما تربطه أيضاً بكل من

كما سيضمّن المشروع 5 نوازل للبحوث بطاقة استيعابية 3 آلاف قارب، وسيضمّن 590 مسجداً، ومجموعة من المدارس، فضلاً عن جامعة تتسع لأكثر من 18 ألف طالب، و"سداً" رياضي يستوعب 45 ألف متفرج.

مدينة المعرفة:

عين المملكة على اقتصاد المستقبل

"مدينة المعرفة الاقتصادية، مؤسسة الملك عبد الله لوالديه" في المدينة المنورة هي أول مدينة تقوم على الصناعات المعرفية في السعودية. ويتولى تطويرها تحالف من الشركات السعودية بقيادة مجموعة صافولا، ومشاركة كل من شركة إدارة وإنشاء المشاريع العقارية، شركة طبية للاستثمار والتنمية العقارية، والشركة الرباعية الدولية للتطوير العقاري، بالاشتراك مع مؤسسة الملك عبد الله بن عبد العزيز لوالديه للإسكان التنموي. وتبلغ المساحة الإجمالية للمشروع 4,8 ملايين متر مربع، ويتوقع أن يصل حجم الاستثمارات فيه إلى 25 مليار ريال، وأن يوفر 20 ألف فرصة عمل جديدة.

وتبلغ المساحة الإجمالية لمباني المدينة 8,8 ملايين متر مربع، تشمل 250 ألف متر



وتقديم الخدمات المساندة للمنتجات الزراعية والسكنية والحيوانية.

كذلك تتضمن خطة "المدينة" إنشاء مركز إقليمي لتوزيع خام وجيبيات الحديد لمنطقة الشرق الأوسط، مما يساهم في تكوين صناعات رئيسية وتحويلية للحديد ويقلل حركة النقل في المناء.

وستشغل المنطقة الصناعية في المدينة الجديدة ثلثي مساحة المشروع، حيث ستشتمل على مصافي لتكرير النفط ومصانع حديد وصلب ومصاهر نحاس والألمنيوم، بالإضافة إلى الصناعات السبك السعكية والزراعية، وستضم مصنعا لتحلية المياه وتوليد الطاقة الكهربائية بطاقة 4 آلاف ميغاواط.

أول الفئتين

بالترتيب من إطلاقها، نهجت "المدينة" في استقطاب استثمارات صناعية بقيمة 6 مليارات دولار، حيث تم وضع حجر الأساس لإنشاء 3 مصانع عملاقة هي مصنع للحديد والصلب، ومجمع مصفاة ومصبّر الألومنيوم بكلفة 4 مليارات دولار كاستثمار صيني دولي مشترك، بالإضافة إلى شجع للتصنيع السعكي والحوض الجاف باستثمارات تبلغ ملياري دولار.

إلى ذلك، تشتمل "مدينة جازان الاقتصادية" على ميناء بمساحة 3,3 ملايين متر مربع، ومركز إقليمي للخدمات اللوجيستية لتجارة وتخزين ونقل وتوزيع المنتجات الزراعية والسكنية والحيوانية، بالإضافة إلى المنطقة السكنية التي تتسبب 250 ألف نسمة.

كما تتضمن "المدينة" منطقتين تعليمية وصحية، و"جزيرة مركز الأعمال"، والمركز الحضاري، و"حي الواحية البحرية" الذي يحقري على الغدق والمنتج البحري والفل.

الاقتصادية الرابعة في سلسلة المدن الاقتصادية التي تشهدها المملكة، بعد رابغ والمدينة المنورة وحائل.

ويبلغ رأس مال "شركة مدينة جازان الاقتصادية" 15 مليار ريال (4 مليارات دولار)، على أن يخصص الشركاء المطوّرون للمشروع 375 مليون ريال كأسهم مجانية لأهالي المنطقة من ذوي الدخل المحدود. ومن التوقع أن تستقطب "مدينة جازان الاقتصادية" أكثر من 100 مليار ريال من الاستثمارات الصناعية والتجارية والسكنية، لتوفر نحو 500 ألف وظيفة مباشرة وغير مباشرة.

ويتولى تطوير "المدينة" تحالف من الشركات بقيادة كل من شركة MMC الماليزية ومجموعة بن لادن السعودية، وهو يضم: شركة دار الدولية، شركة عبر المملكة للاستثمار، شركة عبد الغافر البكري وأبنائه القابضة، وشركة طريق الغربية للتنمية الصناعية المحدودة.

سلة غذائية

تقع "مدينة جازان الاقتصادية" على بُعد 50 كلم شمال مدينة جازان، بمساحة نحو 100 مليون متر مربع بطول 12 كلم بمحاذاة الشريط الساحلي ومركز 8 كلم، وتركز "المدينة" على الصناعات الثقيلة ذات الاستخدام الكثيف للطاقة، مستفيدة من موقعها الاستراتيجي قرب خط الملاحة الدولية على البحر الأحمر وقرب المحيط الهندي، مما يتيح الفرصة لتلك الصناعات لدخول قارات آسيا وأفريقيا وأوروبا. كما توفر "المدينة" كافة الاحتياجات اللازمة لإقامة الصناعات الثانوية المختلفة، خصوصاً في مجالي الصناعات الزراعية والسعكية، توافقا مع ليزن التسيبة لمنطقة جازان، حيث يضم المشروع أيضاً منطقة خاصة على مساحة مليوني متر مربع للأبحاث والتطوير

ابو ظبي للاستثمار، وشركة الاستثمارات الوطنية، ومن الكويت شركة الاستثمارات الكويتية، وشركة المخازن العمومية (PWC Logistics) التي تُعد أكبر شركة خدمات لوجيستية في العالم.

استثمار الخيرة النسبية

انطلاقاً من الموقع الاستراتيجي لمدينة حائل، التي تتوسط المملكة وتقع على تقاطع الخطوط للإاحدية الجوية والنقل البري والخدمات المساندة للشرق الأوسط وتبعد عن 11 ساعة عربية مدة ساعة طيران واحدة فقط، يستهدف المشروع تأسيس مدينة اقتصادية متكاملة يكون فيها العنصر الرئيسي المتمثل بمركز النقل والخدمات اللوجيستية نقطة التقاء للصناعات والمعادن والمنتجات الزراعية الآتية من شمال المملكة ومن منطقة حائل وجوارها، بحيث تصبح مركزاً للتجارة وتسويق وتصنيع تلك المنتجات، وقاطرة رئيسية لاقتصاد المنطقة الشمالية.

وتتكون "مدينة الأمير عبد العزيز بن مساعد الاقتصادية" من العناصر التالية: مركز الإمداد والخدمات اللوجيستية، مطار حائل، الميناء الجاف، محطة المسافرين، مركز الصناعات الزراعية والخدمات المساندة، منطقة الترفيه، منطقة التعدين، منطقة الصناعات التحويلية، مركز الأعمال والمنطقة التعليمية، بالإضافة إلى المناطق السكنية.

مدينة جازان الاقتصادية:

صرح صناعي عالمي

في إطار جولاته على مناطق المملكة العربية السعودية، وما يرافقها من إطلاق المشاريع التنموية، أعلن الملك عبدالله بن عبد العزيز بتاريخ 4 نوفمبر الماضي عن إنشاء "مدينة جازان الاقتصادية" لتصبح للمدينة

العالم يستهلك 82 مليون برميل من النفط مقابل كل برميل يتم اكتشافه.

في الواقع، استمر العالم في اكتشاف نفط بكميات أقل مما يستهلكه على مدى العشرين عاماً الماضية، ولم يكن الطلب أبداً في الارتفاع. فحسب، إننا النفط الذي نقوم باكتشافه يأتي من أماكن يصعب الوصول إليها. وفي نفس الوقت، الكثير من هذا النفط المكتشف حديثاً هو من النوع الذي يتطلب استثماراً أكبر من أجل التنقيب، وحيث أن الطلب على هذا المصدر الهائل سوف يتنامى، بنسبة 21.0 بحلول 2025 حسب قول البعض، فإن توافر الودود اللازم من أجل الرخاء الاقتصادي الناجم في العالم سوف يتطلب الكثير من الطاقة الإضافية من كل مصدر ممكن.

إن صناعة الطاقة بحاجة إلى الحصول على المزيد من المصادر المكتشفة حالياً. وفي نفس الوقت، الاستثمار في البحث عن احتياطيات جديدة، وتوسيع على الشركات المصنعة للسيارات الاستثمار في تحسين كفاءة الوقود وتطوير السيارات الهجينة. إن ذلك حاجة إلى التطويرات التقنية بحيث يمكن أن تكون الرياح والشمس والهيدروجين أجزاءً أكثر قابلية للتطبيق في صناعة الطاقة. وينتهي على الحكومات أن تقوم بوضع سياسات الطاقة تعمل على تعزيز تنمية سليمة من الناحية الاقتصادية والبيئية. كما يجب أن يكون هناك طلب من قبل العملاء على معنى هذه الحلول وأن يكونوا على استعداد لدفع ثمنها، وفي نفس الوقت يترقبون برباط جود حاسمة من أجل الحفاظ عليها.

إن كلاً من ليس خطيراً، غير أنه إذا حصل الجميع سوية، يمكننا أن نؤمن هذه المساعدة. إننا نقوم باتخاذ بعض الخطوات الحاسمة من أجل البدء، ولكننا بحاجة إلى مساعدتك من أجل إكمال الطريق.

يستهلك العالم 82 مليون برميل من النفط يومياً

سيترفع عدد السيارات في العالم بمئة 50 مليون بحلول العام 2020

مطلبات الطاقة العالمية

الخطوات التي قامت بها شيفرون

التفكير في المستقبل

- توافر ما يقرب على 200 مليون دولار كل عام لحصاد الطاقة المتجددة والوقود الجديد وتحسين الكفاءة

اكتشاف المزيد من الطاقة اليوم

في عام 2010، تم تحقيق رقم قياسي في التنقيب وصل إلى 218 أطنان من مدال الصناعة النفطية على مدى 10 سنوات

استخدام البصر بالليزر من أجل استئصال النفط - تغلب الليزر كاري غير قابل للاستخراج في السابق - أكثر من 1.3 مليار برميل من حقل واحد بمفرده



will you join us.com

CHEVRON HALL



أحمد الزبيدي

"حماية العالمية": شركة خاصة لمكافحة الغش التجاري

الزبيدي: مافيات تبويض الأموال وراء الظاهرة

جدة - ياسم كامل الدين

"الغش التجاري" ظاهرة تسعى المملكة العربية السعودية لمحاربتها بشتى الوسائل، لا سيما وأن قيمة المنتجات المقدّدة أو المغشوشة المتداولة في السوق تقدر بنحو 15 مليار ريال (أكثر من 4 مليارات دولار) سنوياً.

وعلى الرغم من أن ما بات يُعرف بـ"جريمة القرن الحادي والعشرين" ليست حكراً على المملكة، إلا أن عضوية السعودية في منظمة التجارة العالمية واستراتيجية الانفتاح الاقتصادي اللتين تنتهجهما زادتا من عبء هذه الظاهرة على سمعة المملكة واقتصادها بشكل عام.

وانطلاقاً من قناعتها التامة بأن حجم هذه الظاهرة وتشعباتها الخارجية أكبر من قدرة القطاع الحكومي على مواجهتها بمفرده، وافقت المملكة على مبدأ الشراكة مع القطاع الخاص في حربها على الغش التجاري.

"حمية العالمية"، شركة خاصة تأسست كحفلة وصل ما بين الجهات الحكومية المختصة والشركات العالمية المتضررة، لمكافحة الغش التجاري في السعودية

يشير رئيس "حمية العالمية" أحمد الزبيدي أن "فكرة الشركة تجلورت بسبب تضرر الشركات العالمية من عمليات الاحتيال والغش التجاريين ما أثر تلقائياً على صورة هذه الشركات التي تنفق ملايين الدولارات على بناء علامتها التجارية (Brand)، وساهم في تخادم المشكلة غياب أنظمة قوية ودراسة إضافية إلى افتقار الأجهزة الحكومية المعنية إلى الإمكانيات والخبرة الكافية. فهناك حلقة ناقصة بين احتياجات الشركات العالمية وإمكانات القطاع الحكومي؛ وهناك لغة مقفولة ما بين الشركات العالمية والجهات المحلية المسؤولة. لذا أسست الشركة كي تقدم نتائج ملموسة للمشركات في موازنة دعم احتياجات القطاع الحكومي من ناحية تدوير موظفيه على التفريق ما بين المنتجات الأصلية والمقلدة. ويوضح الزبيدي أنه "عند تأسيس الشركة، سعينا إلى تحويل نقاط الضعف التي يعاني منها القطاع الحكومي إلى نقاط قوة لنا. ونوسنا متطلبات الشركات العالمية للضرورة وحولناها إلى خدمات نقدمها، مع حرصنا على توفير جميع هذه الخدمات تحت سقف واحد، بدءاً من الدراسات والمسح الميداني

والتعاون مع الجهات الحكومية ذات العلاقة، مروراً بالتنسيق للمداهمات الفخالة ومصادرة البضائع المقلدة وإتلافها، وصولاً إلى تطبيق العقوبات والمتابعة المستمرة. وبدأنا بهذه العملية منذ يناير 2005، ويتنا تمثل أكثر من 32 شركة عالمية في هذا السياق".

غش مستورد ومحلي

يفرق الزبيدي ما بين الغش التجاري والتقليد، حيث أنه "بحسب تعريف قسم الغش التجاري والتقليد في وزارة التجارة والصناعة السعودية، فإن الغش يعني إنتاج نسخة مطابقة تماماً للمنتج الأصلي في الشكل وليس للمضمون، في حين أن التقليد هو الاستسقاء المطابق مع اختلافات بسيطة في اسم أو علامة المنتج؛ ويقول إن الغش التجاري في المملكة يطال المنتجات الكمالية والسلع التي يكون الإقبال عليها كبيراً".

ويغدر الزبيدي خسارة الاقتصاد السعودي بسبب عمليات الغش التجاري بنحو 15 مليار ريال سنوياً، حيث تحتل قطع غيار السيارات المرتبة الأولى، تليها الإلكترونيات والأدوات الكهربائية، البرمجيات، ومن ثم مواد التجميل والواد الغذائية وصولاً إلى

الأدوية.

وعن مصادر للنتجات المقلدة، يؤكد الزبيدي أن 85% في المئة منها تدخل عبر المنافذ الحدودية، في حين أن 15% في المئة عبارة عن تصنيغ محلي يشمل منتجات العادي وسلعاً بسيطة.

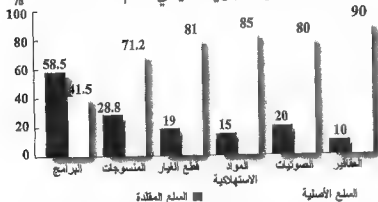
المافيات تتوّل التقليد

يدرك العاملون في مجال مكافحة الغش التجاري صعوبة ضبط عمليات الغش التقليدي؛ وقد قفزت قيمة هذه العمليات من 360 مليار دولار العام 2001 إلى نحو 780 ملياراً نهاية العام 2004، ومن ثم إلى نحو تريليون دولار العام الماضي، وباتت هذه الظاهرة تُسمى بـ"جريمة القرن الحادي والعشرين". ويشدد الزبيدي على أن مافيات عالمية تطف وراء تخالف هذه الظاهرة، موضحاً أنه "عند شراء المنتجات المقلدة، فإن المستهلك يدعم أطرافاً أخرى مستفيدة بطريقة غير مباشرة وهي جماعات تبويض الأموال. فهذه المافيات تسعى إلى تبويض أموالها ولا يمكنها للتجارة إلاّ إلى المنتجات سريعة الحركة، التي تلجأ إلى التقليد والاستسقاء في إنتاج نماذج مقلدة من منتجات راجحة وبيعها بهدف تنظيف أموالها".

"حمية" عربية

تبدأ الخطوة الأولى في عملية مكافحة التقليد بالتحريغ، وتجد أن اهتمام شركة "حمية العالمية" انصب بالدرجة الأولى على تكثيف التعاون مع مصلحة الجمارك السعودية لتدوير مقاضي الجمارك على كيفية التفريق ما بين الأصلي والمغشوش. ويتبلور دور "حمية" في مكافحة هذه الآفة في السعودية بالتنسيق الدائم مع الجهات الحكومية ذات العلاقة. ويقول الزبيدي: "يضم قسم مكافحة الغش والتقليد في وزارة التجارة 189 موظفاً،

الغش التجاري عالمياً في العام 2005



للمصدر: الاتحاد العالمي لمكافحة الغش التجاري والتقليد

تكون منتجاتهم عرضة للتقليد ما يؤدي بالستهلكين إلى الابتعاد عن شراء المنتج. ويؤكد الزبيدي أن "هناك دوراً للحكومة في مجال توعية المستهلك من دون أن ينتج عنه الترويج لمنتجات معينة".

عصنة القشريات

منذ تأسيسها في يناير 2005، نفذت "حماية العالية" بالتعاون مع وزارة التجارة والصناعة وجهات أخرى ذات العلاقة أكثر من 3 آلاف معاملة لتأجير تجزئة، وأكثر من 60 معاملة لمستودعات، و37 معاملة على الموانئ والحدود، وبلغت قيمة البضائع الصادرة جراء هذه العمليات نحو 250 مليون ريال. لكن الزبيدي يرى أن "العمل الميداني على أهمية" يكفي طالما أن هناك قصوراً في التشريعات التي تحتاج إلى تطوير لا سيما في ما يخص العقوبات التي لا تزال ضعيفة وغير صارمة.

ومع قناعته بأنه لا يمكن إزالة ظاهرة الغش التجاري، يبذل الزبيدي واللقا من إمكانية تقليصها. ففي الولايات المتحدة، تطلب الأمر 10 أعمال لخفض حجم الغش التجاري بنسبة 10 في المئة. وهذه الظاهرة، برأيه، تشبه تصارة المخدرات الممنوعة والمتوافرة في الوقت عينه في كل مكان. وهو يؤكد بالتالي على أن التجاوب موجود من الوزارة، لكن إصدار القوانين وتحديثها يتطلبان وقتاً ويحتاجان إلى مراحل. وأولى الإنجازات التي تحققت في هذا المجال هو رفع قيمة الدرامة إلى مليون ريال، وبذلك المزيد من الجهد والوقت من قبل وزارة التجارة والصناعة وأيضاً من خلال مساهمة المستهلك في التصدي لهذه الظاهرة من خلال التبليغ عن أي حالات غش تجاري أو تقليد، كي تتمكن الوزارة من اتخاذ الإجراءات اللازمة في الوقت المناسب. ■

المقلبة، تضاهف الجهود حتى لا تجد أنفسنا خارج المنظمة العالمية بعد أن كابينا لسنوات عديدة للانخراط فيها.

ويتطرق الزبيدي كذلك إلى الجوانب الاجتماعية للغش التجاري انطلاقاً من كون المستهلك هو المستهدف الرئيسي من هذه العملية. فيقول "يتعرض المستهلك جراء التقليد لأضرار مادية ومعنوية وجسدية. فمادياً قد يجد نفسه ابتاع سلعة بثمن باهظ ليكتشف في ما بعد أنها مقلدة. أما الأضرار المعنوية فتنتج عن إدراكه بأن أفراداً آخرين يستخدمون منتجاً مقلداً مطابقاً إنما أسعار زهيدة. أما الأضرار الجسدية فهي الأهم إذ إن استخدام منتجات مقلدة يؤدي صممة المستهلك ويعرضه للمخاطر".

ويوضح في هذا الصدد أن "حماية" تسعى إلى المساهمة في توعية المستهلك وإن كان ذلك خارج نطاق اختصاصها من خلال إقناع أصحاب العلامات التجارية الاهتمام بتوعية المستهلك. لكن بعض مالكي العلامات التجارية يجمعون من هذه المسألة إذ إنهم لا يريدون أن

مؤزعين على 26 فرعاً للوزارة في كافة أرجاء المملكة. وعلى سبيل المثال، يتواجد في مدينة جدة 20 مكتباً. وقد عملنا منذ دخولنا السوق على زيادة هذا العدد 60 مكتباً يتولون مساعدة موظفي وزارة التجارة في عمليات البحث والتحقيق. وخلال الأزمات القصصة القليلة، نتوقع وصول أعداد المشتبهين في "حماية" إلى أكثر من ألف مكتب استناداً إلى حاجة السوق والشركات.

ويقع مكتبنا الرئيسي في جدة إضافة إلى مكاتب عمليات في الرياض وجدة والخبر وأبها والطائف، وقريباً في المدينة المنورة وحائل والفرات. كذلك تملك "حماية" توجهها خارجياً حيث افتتحت مكتباً إقليمياً في دبي، وهي تنوي المباشرة في تقديم خدماتها في كل من مصر وليبنان نهاية العام 2007. ومن ثم الانطلاق لغطية جميع البلدان الرئيسية في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

توعية وليس ترويضاً

عام مضى على انضمام المملكة إلى منظمة التجارة العالمية، ولا يزال حاجس الغش التجاري يقض مضاجع المسؤولين السعوديين. كيف لا، وحماية حقوق الملكية الفكرية أحد أبرز شروط العضوية. ويرى الزبيدي أن "الغش التجاري سيدفع أولاً بالشركات العالمية إلى الإحجام عن إرسال منتجاتها الجديدة والتكنولوجيا المتطورة إلى المناطق التي تنتشر فيها هاتان الظاهرتان التجاري والتقليد، لذا نجد أن منطقة الشرق الأوسط متأخر دوماً في الحصول على التقنيات الجديدة، ويضيف: "من أهم شروط انضمام للمملكة إلى منظمة التجارة العالمية هو حماية حقوق الملكية الفكرية. وتولي المملكة هذا الموضوع اهتماماً كبيراً يتجلى من خلال منحها انقطاع الضافس دوراً في مكافحة هذه الظاهرة. وبالتالي فإن المطلوب في المرحلة



هكذا تصنع "شامبو هات" المقلوبة

270 مليار ريال الإستثمارات المطلوبة في السعودية

خصخصة تدريجية
للكهرباء والمياه

يملكه من أموال وخبرات وتقنيات متقدمة.

وفي "مئذى جذه للمياه والطاقة 2006" بدأ واضحاً أنّ الفورة الإستثمارية المقبلة سوف تكون مائية كهربائية، وأنّ السوق تتجه بسرعة نحو كسر الاحتكار وإطلاق المنافسة، وإذا كانت الحكومات العربية أيقنت ضرورة مشاركة القطاع الخاص في قطاعي المياه والكهرباء، يبقى السؤال هل أنّ القطاع الخاص العربي يملك الرغبة والامكانيات الكافية لمنافسة الشركات الأجنبية المهيمنة باتجاه المنطقة؟

تشير التقديرات إلى أنّ السعودية تحتاج إلى ضخ إستثمارات تقدر بنحو 270 مليار ريال حتى العام 2015 لتلبية الطلب المتنامي على المياه والكهرباء. وفي هذه الأثناء، تعيش المملكة مرحلة "استباق الأزمة"، لإيجاد حلول مرحلية لهذه المسألة، وتدرّك الجهات المعنية أنّ الأموال وحدها لا تكفي لتوفير الحلول الجذرية، فالطلب أولاً هيئة قطاعي المياه والكهرباء، هيكلية وتنظيمية، بهدف تعزيز الشراكة مع القطاع الخاص الذي سيقدود هذه الصناعة مستقبلاً بما



علي البراك



فهد بن فهد الشريف



الوزير عبدالله بن عبد الرحمن المحصين

المملكة، والتأخّي إيجاد حل جذري لمواجهة الطلب المتزايد.

وفي ما يخص قطاع الكهرباء، يتم العمل حالياً على تحديث خطة التوسع في الكهرباء للفترة ما بين 2007 و2015. حيث يتوقع أن تصل احتياجات المملكة من الكهرباء في نهاية الخطة إلى 54 ألف ميغاواط. ويشتر الوزي المحصين هذا الكلام بلغة الإستثمارات قائلاً: "سنحتاج إلى إستثمارات مالية تقدر بنحو 152 مليار ريال لتوليد طاقة إضافية تبلغ 22 ألف ميغاواط".

وفي الغالب، لن تقتصر الخصخصة على مشاريع إنتاج ونقل وتوزيع المياه والكهرباء فقط، بل ستمتد لتشمل المؤسسات والهيئات العامة التي تُشرف حالياً على

الخاص، وهو يهدف إلى تغذية مدن مكة المكرمة والطائف وجدة والباحة بالمياه الحلاة، وينتج 900 ميغاواط من الكهرباء لتعقيم شبكة الكهرباء في المنطقة الغربية. ويشير وزير المياه والكهرباء عبدالله بن عبد الرحمن المحصين إلى أنّ أجنحة الوزارة تحتوي العديد من المشاريع المتوي تنفيذاً بمساهمة القطاع الخاص في الشقّين والجيل ومشروع رأس الزور، فضلاً عن المرحلة الثالثة من محطة ينبع لتحلية المياه وإنتاج الكهرباء. ويتوقع الوزير أن تصل كلفة هذه المشاريع وخطوط النقل اللازمة لها إلى نحو 120 مليار ريال، مؤكداً أنّ تنفيذاها بمشاركة القطاع الخاص سيسهم في تدعيم الطاقة الإنتاجية للمياه الحلاة والكهرباء في

يشهد قطاع المياه في السعودية مرحلة تغيير جذري، مرتكزة على 4 محاور هي: إدارة الطلب على المياه بدلاً من التركيز على العرض، تخفيض كميات المياه الجوفية المستخرجة، استخدام مياه الصرف الصحي المعالجة، وإعادة النظر في الإطار المؤسسي والقانوني لقطاع المياه. وفي الحديث عن الهيكل التنظيمي للقطاع، فإنّ من أولويات السعودية إيجاد البيئة الإستثمارية المناسبة لتحقيق الشراكة مع القطاع الخاص. وتتمثل باكورة هذه الشراكة في توقيع اتفاقيات "مشروع الشعبية" ما بين شركة الماء والكهرباء السعودية والاتحاد السعودي المائي. ويُعد المشروع الأول من نوعه لإنتاج المياه والكهرباء بمساهمة القطاع

نوفمبر ٢٠٠٦

METITO



أحد أكبر مزودي حلول المياه ومياه الصرف
وتحلية المياه في العالم

شراء ٦٠% من حصص الشركة
(القيمة غير مصرح بها)


GulfCapital

هذا الإعلان يظهر كإشعار فقط

جلف كابيتال و ماتي تو - شركاء في النمو

بطل العام ٢٠٢٥، سيماني ثلث سكان العالم في الكثير من المناطق من نقص المياه، من ضمنها الكثير من البلدان في منطقة الشرق الأوسط وتحفيز حدة مشكلة نقص المياه، فإنه من المتوقع استثمار نحو ١١٧ مليار دولار أمريكي في منطقة الشرق الأوسط وحدهما بين عامي ٢٠٠٥ - ٢٠١٥. وبلا ضوه حجم الاستثمارات المطلوبة وخطورة الوضع، دفعت مختلف الحكومات في المنطقة بتخصيص قطاع المياه إلى رأس قائمة أولوياتها.

نشر شركة ماتي تو (Met to) إحدى أكبر مزودي حلول المياه ومياه الصرف وتحلية المياه في العالم، فقد أقامت حتى الآن أكثر من ٣٠٠٠ منشأة لتزويد المياه أو مدلتها، كما تعمل الشركة في إطار ١٦ عقد امتياز في مجال المياه في المنطقة وذلك فهي تتمتع بوضع مثالي يؤهلها لتلبية هذه المتطلبات.

وتسعى لتوسيع الإقليمي ودعم خطط نموها المستقبلي، قررت إدارة الشركة اعتماد شركة جلف كابيتال، بخبرتها المرموقة وشبكاتها الإقليمية الواسعة ورأسمالها الكبير لتكون الشريك المثالي لقيادة أحدث عملية تمويل ولإساعده ماتي تو على استغلال كامل إمكانياتها. وبفضل التدرج الأخير لرأس المال والدعم الذي قدمته شركة جلف كابيتال، فإن ماتي تو تحظى الآن بوضع جيد يؤهلها للاستفادة من الفرص غير السبقة في صناعة المياه ذات النمو المتسارع في المنطقة.

وتسعى شركة جلف كابيتال، كبرى شركات الاستثمار الخاص في دولة الإمارات العربية المتحدة برأسمالها البالغ ١,٢٢٥ مليار درهم إماراتي، إلى شراء حصص كبيرة وإلى الشراكة مع الشركات الراحبة وذات النمو المتسارع، ضمن مجموعة مختارة من الصناعات الناشئة في دول مجلس التعاون الخليجي.

جلف كابيتال - شريكك في النمو.

ص.ب ٢٧٧٢٢ أبوظبي - الإمارات العربية

هاتف: ٢٧٧٢١٠٥٠

فاكس: ٢٧٨٢٧٠٢





د. زاهر ماطر

مهمة التشغيل أيضاً، والحقيقة أنَّ سياسة الشركة تتمثل في توليد الكهرباء جنباً إلى جنب مع البخار لتلبية احتياجات مرافق معالجة المواد الهيدروكربونية في الشركة، أي بدلاً من الاكتفاء بتركيب مرجل إنتاج البخار سنقوم بتركيب وحدة توليد مزدوج للكهرباء والبخار.

خيارات التمويل

يتفق الخبراء على أنَّ الحرب المستقبليَّة ستكون على مصادر المياه، لذا تنكب الحكومات على إيجاد السبل العملية الآلية إلى تحويل المياه إلى أهم مورد اقتصادي بدلاً من التخط. لكن جني ثمار الاستثمار في قطاعي المياه والكهرباء يتطلب أولاً توفير مليارات الدولارات، الأمر الذي قد لا تستسيغه الحكومات العربية وتقدم عليه بغرضها. أما الحكومات الغربية فقد وجدت الحل من خلال حلول التمويل القائمة على الشراكة ما بين القطاعين العام والخاص PPP (Private Public Partnership). وفي هذا الإطار، توضح رئيسة مشاريع البنك الأول (Gulf Bank)، د. ناهدا طاهر أن «على المصارف الاستثمارية قيادة مشاريع البنى التحتية بما فيها المياه والكهرباء كونها قادرة على وضع الهندسات المالية المناسبة، أما على نطاق السعودية، فلا بد من توفير ثقافة الدعم ليحصل قطاع المياه إلى مصدر دخل أساسي، فالاستثمار في المياه لا يعني فقط إقامة محطات تكرير وتحلية، بل الاستثمار في التكنولوجيا والبحوث» بدوره يعتبر وكيل وزارة المياه والكهرباء للتخطيط والتطوير لؤي المسلم أن «التعميل المشترك من شأنه أن يوفر إيجابيات عديدة أبرزها: تأهيل الكوادر البشرية الوطنية، سد الفجوة التكنولوجية، ومعالجة أزمة الطلب».



لؤي المسلم

للمدن الاقتصادية، سيعرف الطلب على الطاقة الكهربائية ارتفاعاً براماتيكياً ما يفرض العمل على جذب الاستثمارات الداخلية والخارجية في مجال تشييد محطات التوليد الضخمة وشبكات التوزيع. ويرى الرئيس والمدير التنفيذي للشركة السعودية للكهرباء علي البراك أن «ضمان استقرار النظام الكهربائي وتلبية الطلب التنامي يقتضي إضافة 24 ألف ميغاواط بكلفة 68 مليار ريال حتى العام 2015. وسيتم الاعتماد على القطاع الخاص لتوفير 17 ألف ميغاواط من إجمالي الطاقة المطلوبة والتي تتطلب استثمارات بنحو 48 مليار ريال. وسيكون بإمكان القطاع الخاص اختيار آلية السامعة التي تناسبه ما بين بناء وتشغيل محطات التوليد أو المشاركة في بنائها فقط». أما مشاريع التوزيع فسوف تكلف نحو 40 مليار ريال خلال السنوات العشر المقبلة. لكن قبل أن وطئت أقدام القطاع الخاص حقول الإنتاج الكهربائي في المملكة، كانت «أرامكو» السعودية ملتزمة بتوفير احتياجات الملكة من الطاقة. ويقول النائب الأعلى للرئيس، للمهندسة وخدمات الأعمال في «أرامكو» السعودية سالم سعيد آل عافض أن «أرامكو» ستواصل زيادة طاقة إنتاج الكهرباء الخاصة بها بنسبة 20 في المئة خلال العام المقبل، ولهذه الطاقة الانتاجية أثر إيجابي غير مباشر على النظام الكهربائي للتكامل الذي تعمل في إطاره بالشراكة مع الشركة السعودية للكهرباء؟». ويضيف: «الاستثمارات الحالية في مجال توليد الكهرباء لا تواكب الطلب المتنامي، ونعتقد في «أرامكو» أنه بإمكاننا المساهمة في حل هذه المشكلة. وكانت الشركة أقامت مرافق توليد مشترك للكهرباء والبخار تنتج 2 غيغاواط والكهرباء، وجرى بناء هذه المرافق من خلال شراكات مع أطراف أخرى تنوّل



سالم سعيد آل عافض

القطاع مثل الهيئة العامة للكهرباء والمزدوج والمؤسسة العامة لتحلية المياه المالحة. ويوضح محافظ المؤسسة فهد بن فهد الشريف أنه «تم وضع برنامج لخصخصة المؤسسة العامة لتحلية المياه المالحة للوصول بها إلى وضع تنافسي في السوق العالمية. وكانت الخطوة الأولى كسر احتكار القطاع العام في مجال تحلية المياه، وفتح السوق للقطاع الخاص المحلي والأجنبي للاستثمار في مشاريع تحلية المياه المالحة وتوليد الطاقة الكهربائية بنظام البناء والتشغيل والتملك (BOO) حيث يتعلك الماطر 60 في المئة من المشروع، في حين تذهب نسبة 32 في المئة إلى صندوق الاستثمارات العامة. أما الخطوة الثانية فتتمثلت بقرار خصخصة المؤسسة العامة لتحلية المياه المالحة من خلال تحويلها إلى شركة قابضة مع شركات إنتاج ثابرة، وإشراك القطاع الخاص فيها وفق جدول زمني يكتمل بحلول العام 2008». وبالتالي سيصبح بإمكان القطاع الخاص الاستثمار في أصول المؤسسة المستهدفة بعملية الخصخصة وهي: محطات التحلية، المحطات السكنية، أنظمة نقل المياه والطاقة، والمرافق والخدمات الساندة. وقد تم وضع مشاريع الخصخصة على ناز حامية، حيث تشير جميع المؤشرات إلى أن أي تأخير في تنفيذ المشاريع المطلوبة لن يكون في مصلحة الملكة مع الأخذ في الاعتبار أنَّ استهلاك الكهرباء من مياه الشرب في السعودية يزيد بثلاثة أضعاف عن المتوسط السنوي العالمي، في حين يزيد مستهلكو الكهرباء بنسبة 4.2 في المئة سنوياً.

شراكة كبرى بائية

مع تسارع وتيرة النمو الاقتصادي في المملكة ويزور المشاريع الضخمة وفي طليعتها

هل يجذبك صخب المدينة؟

هل يستهويك هدوء الجزيرة؟

انك منذلاً يجمع سحر المالكين معاً.
تالا تاور على جزيرة الريم، أبوظبي.



استمتع بصبر الحياة وتأخرها في تالا تاور الذي يقع على شاطئ جزيرة الريم على مقربة من وسط الدولة. إذ يبعد عن أبوظبي مول حوالي ٥٠٠ متر تقريباً. ههنا يتنوع العمل من هذا المشروع الفريد في شهر مايو عام ٢٠١١. سوف تتمكن من الانتقال إلى شقة الرحبة التي تتألف من غرفة، غرفتين أو ثلاث غرف نوم. احجز شقة الآن واستمتع بصبر المالكين معاً.

لنبدأ الاستثمار من ٨١٢,٥٩٩ درهماً.

بن أبوظبي للتصنيف
ADCB

يقدم البرامج التمويلية

- لا رسوم على المعاملات
- لا رسوم على الدفع المقدم
- دفع ٥٥ عند الشراء، ٤٥ عند الاستلام
- تسوية حتى ٢٥ عاماً
- اقتراض حتى ٢١ من قيمة الشقة
- فائدة ثابتة بنسبة ٢,٧٥ سنوياً لمدة ١٠ أعوام
- تسوية ٥٠ ردم شهرياً حتى تاريخ الاستلام

بحري هذا العرض الخاص حتى ٣١ ديسمبر ٢٠١٦
اتصل الآن.

*القيمة المقترحة فقط

صرو

الحياة بتوازن أمثل

تالا تاور

انك سحر المالكين معاً.

السعودية تكسر احتكار النفط والغاز

الدعامة - باسم كمال الدين



الأمر تركي بن فيصل بن عبد العزيز

عندما تتحدث السعودية عن استراتيجية للتنوع الاقتصادي، فإن ذلك لم يعن يوماً أنَّ النفط سيخرج من المعادلة الاقتصادية ليعود ويرقد في آباره بسلام. فالمسألة محسومة لناحية القناعة بأنَّ الاقتصاد السعودي لن يكون اقتصاداً خدمياً أو زراعياً أو حتى صناعياً بالمطلق. فالتنوع الاقتصادي في مضمونه ينطلق من خط لإطلاق صناعات جديدة ترتكز على الموارد الطبيعية التي تنعم بها المملكة، وفي طليعتها النفط والغاز. لذا تتردد هذه الأيام عبارة "الهيدروكربون" و"البتروكيمائيات" كحلول جذرية تقود إلى تحقيق 3 أهداف رئيسية تسعى إليها السعودية، وهي: التنوع الاقتصادي، توفير فرص العمل، وتحقيق التنمية والازدهار الاقتصاديين.

التحالفات والشراكات التي قامت بها وزارة البترول مع الشركات العالمية في مجال النشاطات الرئيسية (Upstream) في الاستكشاف والبحث والتطوير والاستخراج، غير أنَّ وجهة نظر القطاع الخاص المحلي تحمل في ثناياها بعض العتب على الجهات الرسمية، بمعنى أنَّ الاحتكار ما زال قائماً وإن تحول من احتكار أحادي للقطاع العام ممثلاً بـ "أرامكو السعودية" إلى احتكار ثنائي يجمع "أرامكو" والشركات الغربية. لكن وجهة النظر هذه يدحضها

الهيدروكربونية لتحقيق مزيد من الازدهار للمملكة، التي نظمت وزارة البترول والثروة المعدنية بمشاركة من الخرفة التجارية الصناعية للمنطقة الشرقية والتي استضافته في مقرها.

لا يعني التنوع الاقتصادي، بالمنطق السعودي، تنويعاً إنتاجياً فقط بمعنى توسيع القاعدة الصناعية، بل تنويعاً في الأدوار والمسؤوليات أيضاً لناحية إشراك القطاع الخاص المحلي والأجنبي في الاقتصاد الوطني. الأمر الذي يتجلى من خلال

على أجندة المملكة العديد من المبادرات والمشروعات التي تعمل على تنفيذها بالشراكة مع القطاع الخاص، لاسيما الأجنبي منه لما يملكه من خبرات ميدانية. إضافة بالطبع إلى القطاع الخاص المحلي بعد فتح الأبواب أمامه وبيات "الكرة" في ملعبه ليقوم بدوره. الأمر الذي قد لا توافق عليه شريحة واسعة من المستثمرين المحليين لأسباب مختلفة لا يتوانون عن الإفصاح عنها في أي مناسبة تماماً كما حدث في "منتدى الطاقة السعودي: الإفادة من الشروة



سايك" والمنافسة

7 في المئة هو نصيب المملكة من الصناعة البتروكيميائية على المستوى العالمي، ومع ارتفاع الطلب وبالتالي الإنتاج فإن حصة السعودية ستصل إلى 13 في المئة في العام 2010.

وبالمطابق فإن حصة القطاع الخاص على قطاع البتروكيميائيات في موازاة الطلب المتنامي على هذه المنتجات سيقلو حتماً إلى تغيير في هيكلية السوق، وإذا كانت الشركة السعودية للصناعات الأساسية "سايك" تحفز منفردة في مجال إنتاج البولي بروبيلين، تشير التوقعات إلى أن حصتها لن تتجاوز 46 في المئة بحلول العام 2012. ولن يقتصر الأمر على المنافسة الداخلية فقط، وتشكل قطر وإيران تحدياً جوهرياً في هذا المجال نظراً لانخفاض تكلفة الغاز فيها. وربما يحصر البعض هذا التهديد بقطر وحدها على اعتبار أن مبادرات البتروكيميائيات في إيران لم تتخط بعد إطار الإعلان عنها. بالمطابق لن نخسب سارد البتروكيميائيات الذي سيطر علينا من الصين، غير أن حجم استهلاك الداخلي لهذا البلد كخيل باستيعاب جميع الإنتاج المحلي بل سيجلب إلى الاستيراد الخارجي أيضاً، ما يجعل للمملكة بمثابة من هذه المنافسة التي لا يتعاضد أي بلد في العالم.

وبلغة الأرقام، يتوقع مدير عام قطاع الطاقة في الهيئة العامة للاستثمار السعودية د. عبد الوهاب السعدون أن يرتفع معدل نمو هذه الصناعة في المملكة ويصل إلى 15 في المئة مقارنة بـ 13 في المئة في الولايات المتحدة ودول الشرق الأوسط، وفي 10 في المئة في أوروبا. أما لناعية المنتجات، فسوف يرتفع إنتاج الإيثيلين من 6.85 ملايين طن حالياً إلى 17.5 مليوناً في العام 2012. وبالتالي تصبح المملكة بين أكبر 3 منتجين للإيثيلين ومشتقاته الرئيسية، وينصب التركيز على إضافة منتجات جديدة حيث أن الميثانول والإيثيلين لا يزالان يشكلان 80 في المئة من إنتاج المملكة البتروكيميائي.

وباستنظار الوافدين الجدد، أطلقت "سايك" 3 مشاريع لمعامل تكسير رئيسية هي: "نساب" و"كيان السعودية" و"شرق"



محمد بن عبدالعزيز



بند بن عبد الله



عبد الله آل سعود



د. عبد الوهاب السعدون

جديدة، إذ وضعت الشركة خطاً لحفر 309 آبار غاز فضلاً عن بدء برنامج جديد للغاز في البحر الأحمر وغيره من مشاريع الأوقشور من خلال البرنامج العربي الخليجى للتنقيب عن الغاز، والكام هنا النائب الرئيس للتنقيب في "كرامكو" عبد الله النعيم.

وبخية تحقيق هذه الأهداف انتهجت "كرامكو السعودية" سياسة الشراكة مع الشركات العالمية، فكانت شركة جنوب الربع الخالي للشراكة مع شركات "شل" و"توتال" بهدف الحصول على كميات جديدة من الغاز على أن يتم البدء في عمليات الإنتاج بحلول العام 2011. كذلك تم تأسيس شركة كوكس مع شركة لوك أويل الروسية بهدف التنقيب عن الغاز في منطقة الربع الخالي.

التنوع الاقتصادي يشمل إضافة إلى الإنتاج

تفعيل دور القطاع الخاص

للاستثمار في وزارة البترول والثروة المعدنية الأمير تركي بن فيصل بن عبد العزيز موضحاً أن الوزارة أصدرت تشريعات تسمح للقطاع الخاص بممارسة العمل في النشاطات الرئيسية (Upstream) والشموسية (downstream)، وبالتالي فإنه نتيجة لهذه التشريعات سيحول نظام الغاز من منتج واحد إلى نظام مفتوح، ويبقى على القطاع الخاص المحلي أن يبادر إلى الاستثمار في هذا القطاع. ويضيف أنه في ما يخص الاستثمار الأجنبي، فإن الوزارة تنتهج استراتيجية واضحة تقوم على تقديم التجارب السابقة كافة، فضلاً عن السعي الدائم للبحث عن الشركات الاستثمارية ذات الخبرة الكبيرة.

عصر الغاز

بحسب مصاص شركة كرامكو السعودية، من المتوقع أن يصل حجم الاستثمارات في قطاعي البترول

والبتروكيميائيات إلى 150 مليار دولار خلال الأوامر الخمسة المقبلة. وتشير هذه المصاص إلى أن هذه الاستثمارات هي استثمارات مباشرة في الطاقة والصناعات المرتبطة وسيتمتع عنها استثمارات بمليارات عديدة في مجالي البنى التحتية والخدمات المساندة.

لكن الأرقام تدل على أن المستقبل هو للغاز حيث يرى مدير إدارة تزويد الغاز والتسويق في وزارة البترول خالد السناني إلى أن نمو الطلب المحلي على الغاز سيزيد من 5 ملايين قدم مكعب حالياً إلى 14.5 مليوناً في العام 2030، علماً أن احتياجات المملكة من الغاز بلغت 39 تريليون قدم مكعب في نهاية العام 2005. وبالتالي يتم العمل حالياً على توسيع نطاق البحث واستكشاف أنواع جديدة من الغاز، الأمر الذي سيعتج الباب أمام جيل جديد من الصناعات انطلاقاً من مبادرات واستراتيجيات الهيدروكربون. والطلب بحسب السناني هو خلق القطاع ماً بين الموارد المعدنية والموارد الهيدروكربونية لخلق صناعات تعدينية رئيسية، فضلاً عن العمل على دفع مساهمة الغاز في قطاعي المياه والطاقة الكهربائية. ومواكبة لارتفاع المطرد للطلب على الغاز، بدأت "كرامكو" بتنفيذ خطط توسعة

المرونة في تسويق المنتجات، العمل ضمن اقتصاديات الحجم، الإدارة الفعالة للمطابقة التي تمثل 50 في المئة من إجمالي تكاليف المصافي، والدمج ما بين التكرير والصناعة البتروكيميائيات.

نحو صناعات غير تقليدية

تتكبد الحكومة السعودية على صياغة استراتيجية صناعية وطنية حتى العام 2010، في مسعى إلى رفع مساهمة القطاع الصناعي في الاقتصاد والبالغة حالياً 10 في المئة من إجمالي الناتج المحلي. وتدرك المملكة أنه لا يمكن تحقيق هذه الاستراتيجية إلا بالارتكاز على قاعدتها البترولية. ويعتبر وكيل وزارة التجارة والصناعة د. خالد السليسي مساناً أن مهدف الاستراتيجية هو تحقيق التنافسية الدولية وأن تكون أداة رئيسية في تحويل الموارد الطبيعية إلى نمو مستدام. في المقابل، لا يفتقر مدير عام شركة التصنيع الوطنية د. مؤيد القرطاس أهمية الإنفاق على البحث والتطوير نظراً للعلاقة الوثيقة بينها وبين التنمية؛ وبالتالي فإن الصناعات التي تستثمر في التكنولوجيا سيكون لها مستقبل واعد في المملكة.

من جهتها، تنفذ وزارة البترول والثروة المعدنية برنامج تطوير للمجتمعات الصناعية لتوفير صناعات جديدة. وبحسب هذا البرنامج، فإن الصناعات المستهدفة هي صناعة السيارات (من قطع الغيار وصولاً إلى التجميع)، ومواد البناء، والمعدات اللوجستية، ومعالجة المعادن. إلا أن نجاح هذا البرنامج مرتبط بتوفير المحفزات المالية والبيئة التشريعية، فضلاً عن ضرورة تطوير أنظمة التعليم العام والمالي.

يبقى القول أن التحديات الأساسية لتحقيق رؤية المجتمعات الصناعية ولاستقطاب مستثمرين محليين وخارجيين يتطلب تأمين تكلفة إنتاجية منخفضة وبيئة تشريعية مشجعة، إضافة إلى القوى العاملة المؤهلة، وقدرة النفاذ إلى الأسواق، وبالطبع توحيد الجهود والشراكة ما بين القطاعين العام والخاص. ■



صالح الفوزة



مطلق الرشيد



خالد البوعيين



خالد السلي

البتروكيميائية ضمن مشروع واحد. واستناداً إلى معلومات نائب رئيس "أرامكو" للقطاع التكرير خالد البوعيين هناك 250 مشروعاً جديداً للمصافي حول العالم تتوزع كالآتي: 72 مصفاة جديدة، 178 مشروع توسعة؛ وسوف تحتضن آسيا 62 في المئة من هذه المشاريع. أما منطقة الشرق الأوسط فسوف تحتضن مصافي تنتج نحو 6,2 ملايين برميل يومياً. ويعتبر أن الوقت الحالي هو الأنسب للقطاع الخاص للدخول في هذا القطاع نظراً إلى الطلب المرتفع حالياً. وتجنباً للآزمات السابقة في المصافي، يحدد البوعيين مجموعة شروط يجب توافرها هي: قدرة الوصول إلى النفط الخام علماً أن مالكي النفط يتجهون إلى الإستثمار في التكرير ما يؤثر على القطاع الخاص،

لتنضم إلى المشاريع الخدمية الموجودة حالياً. ويوضح نائب الرئيس للقطاع المالي في شركة سابك مطلق الرشيد أن مشروع "سباسب" الجبالة تكلفته 5 مليارات ريال سيبدأ نشاطه خلال الربع الثاني من العام 2008 ويضم مجعاً متكاملًا للبترول وكيميائيات مع مرافق لإنتاج مشتقات الأوليفين، وتبلغ حصة "سابك" فيه 51 في المئة. أما شركة كيان السعودية فتتملكها "سابك" وتقوم بإدارتها بالكامل، وسيتم طرح 40 في المئة منها للاكتتاب العام على أن تنتج أكثر من 100 مليون طن من المنتجات البتروكيميائية المختلفة. وسيكون لشركة شرق أيضاً معمل تكرير عالي يبدأ عمله في العام 2008.

في المقابل، ولأول مرة سوف تشهد السعودية قيام مشروع متكامل للصناعة البتروكيميائية تابع كلياً للقطاع الخاص، حيث يعتبر مدير عام مجمع تصنيع البترول وكيميائيات صالح الشزهره أن المشروع سوف ينتج مليون طن من الإيثيلين سنوياً و850 ألف طن من البولي بروبيلين إضافة إلى جانب احتوائه على مركز أبحاث البلاستيك.

وما بين مشاريع القطاع العام والإستثمارات الخاصة، هناك ثلاثة من العوامل الواجب توافرها في أي مشروع كي يصبح ناجحاً. ويتناول رجال القطاع الخاص هذه الثلاثة ضمن أحاديثهم والتي تضع سلسلة معايير للتحقق من سهولة الوصول إلى مصادر المواد الأولية، توافر الخبرات والكفاءات البشرية، توفير قنوات التوزيع وأسواق للتصدير. يبقى عامل آخر؛ الدعم من الحكومة!!

"التكرير" إلى دائرة الضوء

خيب الإستثمار في مصافي التكرير آمال الكثرين من الحكومات والمستثمرين في العالم العربي. فك من مصفاة جرى الإعلان عنها من دون أن تُصور النور، وك من مصفاة أغلقت أبوابها تاركاً وراءها خسائر باهظة. وما هو الكلام من صناعة التكرير يعود بقوة إلى الساحة إنما بمفهوم مختلف يقول بالدمج ما بين التكرير والصناعة

■ ■ ■
**إنتعاش صناعة التكرير
لكن بمشروعات تشمل
البتروكيميائيات**
■ ■ ■

THE QUINTESSENTIAL REVOLUTION

The summit of watchmaking mechanics

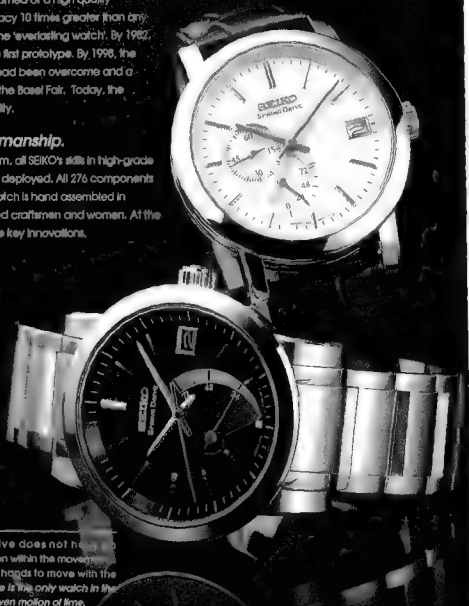
SEIKO Spring Drive is launched at the 2005 Baselworld. It is the revolutionary new movement that is based on a mainspring, the foundation of all mechanical watch technology, but it uses an entirely new system for time regulation, delivering one second per day accuracy, and instantly glide-motion hands that express the continuous, even motion of time.

Twenty eight years in the creation

The idea was conceived in 1977 by a young engineer at SEIKO's facility in Suwa, Japan. He dreamed of a high quality mechanical watch with accuracy 10 times greater than any available; he called his vision the 'everlasting watch'. By 1982, his dream was a patent, and a first prototype. By 1998, the many technology challenges had been overcome and a working sample was shown at the Basel Fair. Today, the dream becomes a market reality.

Manufacturing craftsmanship

To realise the Spring Drive dream, all SEIKO's skills in high-grade mechanical watchmaking are deployed. All 276 components are built in-house and each watch is hand assembled in Suwa by only SEIKO's most skilled craftsmen and women. At the heart of Spring Drive are unique key innovations.



One-way motion. Spring Drive does not have a escapement, so that all the motion within the movement is in one direction. This allows the hands to move with the unique glide-motion. Spring Drive is the only watch in the world to express the continuous, even motion of time.

SEIKO

SPRING DRIVE

www.seikospringdrive.com

Available at:

Saudi Arabia: Al-Husaini Trading Company Showroom, Jeddah, Tel: +966 2 6604568 UAE: The Watch House, Bur Juman Centre, Dubai, Tel: +971 4 3528699
Al Futaim Watches, Mall of the Emirates, Dubai, Tel: +971 4 3410354 Lebanon: Cadrons, Beirut, Tel: 961 1 975333

مؤسس شركة السدير الكويتية التوسع خارج الكويت ولبنان أبرز المرشحين



طارق بدر سالم الطوع

بلدان المنطقة.

"قرية السلام"

مئذ نحو 10 أعمام، وأود الطوع حلم إنشاء مشروع سياحي سكني في لبنان. ولم يتوان عن تحويل هذا الحلم إلى حقيقة، فكان مشروع "قرية السلام" في بلدة قربايل على ارتفاع 1300 متر عن سطح البحر. وعن اختيار الموقع، يشرح الطوع: "عندما قررنا تنفيذ المشروع، أيسست شركة السدير شركة تابعة لها في لبنان بالاسم ذاته لتتولى مهمة البحث عن المكان الأمثل. وكان لدي 3 شروط أساسية يجب توافرها في الموقع، أن لا يبعد أكثر من 45 دقيقة عن مطار بيروت، أن لا يقل ارتفاعه عن سطح البحر عن ألف متر، وأن يكون محاطاً بطبيعة خلابة".

يحمل مشروع "قرية السلام" شعار "الشراكة مع الطبيعة" وتبلغ مساحته الإجمالية 400 ألف متر مربع تقسم 70 قطعة أرض بمساحة تتراوح بين 1500 و5000 متر مربع للقطعة الواحدة. ويضم المشروع منطقة فيلات سكنية تتراوح مساحة الفيلا ما بين 500 و1300 متر مربع، ومنطقة مرافق سياحية تضم فندقاً ونادياً رياضياً وآخر صحياً، إضافة إلى مركز أعمال وحدائق عامة. ويؤكد الطوع أنه "لغاية الآن تم بيع نحو 30 في المئة من المشروع". وتؤكد شركة السدير الذين للتحكم في مشروع "قرية السلام"، فيما أن يختار العميل قطعة أرض تضم فيلا منجزة، أو قطعة أرض غير مبنية ويتولى الفريق الهندسي التابع للمشروع وضع التصميم الهندسي للفيلا اللذي تشييدها وفقاً لطلبات العميل. ■

باتت شركة السدير عنواناً لمعظم الأعمال المتعلقة بالتنفيذ الداخلي للأبنية والمراكز التجارية في الكويت، ومنذ العام 1974 واكبت الشركة النهضة العمرانية في الكويت واكتسبت خبرة عالية جعلتها بمنأى عن دائرة المنافسة كما يقول مؤسسها طارق بدر سالم الطوع. وانطلقت الشركة نحو عالم العقار من خلال تملك الأراضي وتطويرها. وحطت مؤخراً أرجائها في لبنان من خلال مشروع "قرية السلام" السكني بشعار "الشراكة مع الطبيعة".

الذي تعمل فيه "السدير"، إلا أن الطوع لا يشعر بوطأة المنافسة. ويقول "لا أحد يتنافسنا، لا في الأسعار ولا في نوعية الخدمات والمنتجات التي نقدمها. كما أن جودة عملنا هي أكبر وسيلة ترويجية لنا. والدليل على ذلك أن شركتنا تولت تنفيذ معظم الأبراج الكبرى في الكويت فضلاً عن أهم الجمعيات التجارية ومراكز التسوق". وعلى الرغم من أن الشركة حصدت خدماتها حتى الآن في السوق الكويتية، إلا أن مشاريع التوسع مطروحة على أجندتها. وبحسب الطوع هناك أفكار جديدة للتوسع خارج الكويت، ولبنان أبرز المرشحين بين

الشركة بدأت العمل بالاستعانة بالمستعمرة الصناعية. وكنا من أوائل الشركات التي استقدمت هذه التقنية إلى الكويت. وقد واكبت شركتنا النهضة العمرانية التي شهدها دولة الكويت لا سيما مع بدء ارتفاع أسعار البترول، وكان هدفنا منذ البدء استثمارياً وتعميداً، بمعنى أننا لا نكتفي فقط بتحقيق الأرباح، بل باستثمار جزء منها في البلاد التي نعمل فيها. ووضيف: "خلال السنوات المنصرمة، طوّرتنا عملنا وتوسعت نشاطاتنا وارتفع عدد الموظفين في الشركة من 8 موظفين إلى 600 موظف حالياً. وكنا تخصصنا في التنفيذ الداخلي، أي أننا نتمتع بالبنية وهو في مرحلة البناء ونقوم بتنفيذ جميع الأعمال الداخلية. ويتنا كذلك وكلاء للعديد من المراكات العالية في مجال التنفيذ الداخلي".

وإلى جانب النشاط الرئيسي للشركة، توجه الطوع نحو سوق العقار في الكويت، فتمدد إلى تملك الأراضي وتطوير أبراج للاستخدام التجاري بهدف التاجير. ويوضح أن "قيمة استثمارنا في العقارية في الكويت تصل إلى نحو 50 مليون دينار. ومن أبرز مشاريعنا العقارية البرج الذي توجد فيه وزارة النفط حيث نفكر حالياً بهدم هذا البرج وإعادة بناؤه من جديد بأسلوب مصري. وكنا نشأ مؤخراً برج "كان" المؤلف من 30 طابقاً".

المنافسة والتوسع

صحيح أن هناك العديد من الشركات الكويتية والأجنبية التي تعمل في الحقل ذاته



مشروع "قرية السلام"

مؤتمر الخدمات المالية والمصرفية في دمشق 9 إجراءات نقدية خلال العام 2007

دمشق - يارا عشي

البريطانية السورية التي تولت تنظيم المؤتمر. وكان المؤتمر مناسبة عرض خلالها المسؤولون السوريون للخطوات الإصلاحية التي تعتمدها الحكومة السورية واستعدادها للانفتاح الاقتصادي. وأعلن حاكم مصرف سورية المركزي عن 9 إجراءات نقدية جديدة في مطلع العام المقبل. وتعرضت مداخلات المشاركين في المؤتمر إلى أسباب وأثار العقوبات الأميركية ضد سورية.

اندماج سورية في الاقتصاد العالمي شكّل موضوع المؤتمر السوري للخدمات المالية والمصرفية الذي عقد في دمشق بين 3 و5 نوفمبر الماضي برعاية الرئيس - بشار الأسد وبحضور مجموعة من الخبراء والشركات والجمعيات ورجال الأعمال العرب والأجانب، بينهم أعضاء الجمعية



من اليمين: د. فؤاد الأخرس، عبد الله الدردري، نبالا الحاج عارف، وليد الطم وممن يبال

خلال السماح للمصارف الخاصة والعامة بتغطية جميع مستوردات القطاع الخاص والعام بالقطع الأجنبي، منح المزيد من الاستقلالية للمصرف المركزي، رفع نسبة المساهمة الأجنبية في رؤوس أموال المصارف لتصل إلى 60 في المئة بدلاً من 49 في المئة حالياً، ورفع رأس مال المصارف الخاصة إلى 100 مليون دولار، فك ارتباط اللييرة بالدولار وربطها بـسلة من العملات.

ومن سوق الأوراق المالية في سورية، قال د. محمد العمادي أنها تحتاج إلى ستة أشهر لتبدأ العمل فعلياً، وأشار إلى أن هناك نحو 50 شركة يمكن إدراجها في هذه السوق.

خلال الستينين الماضيتين في مجال الإصلاح المالي والنقدي، والحكومة عازمة على مزيد من الإصلاحات. وأعلن أن الحكومة ستتخذ الإجراءات الكفيلة بحل جميع القضايا التي يطرحها المستثمرون.

وأعلن حاكم مصرف سورية المركزي د. أديب مهالبة أن 9 إجراءات نقدية جديدة ستسرى النور مع بداية العام 2007، منها: توحيد سعر صرف اللييرة، إقامة سوق قطع أجنبي يلعب فيها المصرف المركزي دوراً أساسياً من خلال البدء بعمليات بيع وشراء القطع الأجنبي من وإلى المصارف بهدف تأمين استقرار سعر صرف اللييرة، تحرير الحساب الجاري من ميزان المدفوعات من

رئيس الجمعية البريطانية السورية د. فؤاد الأخرس رأى أن الأجواء السائدة في الشرق الأوسط تنبع بمستقبل صعب، لكنه أعرب عن أمله "في توفير المزيد من الفرص حتى نتتمكن من مزينة التحديات التي تواجهنا". وأضاف الأخرس أن الجمعية تحاول إيجاد برامج شراكة وعمل على إعلاء رعاية الشباب السوري. ودعا إلى عدم إقصاء الاستثمارات على المشاريع الصناعية والزراعية والسياحية، مشدداً على إعطاء الأولوية أيضاً للاستثمار في البشر وإلى تقديم الخبرات والدعم إلى كل من يحاول أن يجد فرصاً استثمارية في سورية.

وأعلن الأخرس عن تأسيس صندوق "العقيلة" للإيجار والتمويل والاستثمار العقاري برأس مال 50 مليون ليرة سورية (نحو مليون دولار)، وهو صندوق سييسهم في دعم القطاع العقاري وتنمية بنيتها التحتية. وأكد نائب رئيس مجلس الوزراء لشؤون الاقتصاد عبد الله الدردري أن سورية قادرة على تحقيق البرنامج الإصلاحي وهي تعرف ما تريد. وكشف عن نية الحكومة السورية تنفيذ خطتين، قبل نهاية العام الجاري، الأولى إقامة نظام عائل اجتماعياً وكفوء اقتصادياً، والثانية وضع إطار قانوني لتطوير ومأسسة شركات القطاع الصناعي العام. وقال أن العمل جارٍ لتخفيف عبء مولانة الدولة في العام 2010 إلى 4 في المئة من إجمالي الناتج المحلي، مقارنة بـ5,6 في المئة المتوقّع في العام 2007.

من جهته، قال وزير المالية السوري د. محمد الحسين أن إنجازات كثيرة تحققت



د. فواز الأحوس



د. ادب مخالفة



عبد الله القادري

واشنطن تخرق بذلك قواعد "سويت" من دون مساءلة، ودأى أن الوقت حان لإيقاف هذه العقوبات.

وتعليقاً على الموضوع نفسه، أشار حاكم مصرف سورية المركزي د. ادب مخالفة إلى أن الحكومة السورية تسعى إلى فك ارتباط الليرة بالدولار وربطها بسلة من العملات.

وتحدث المدير التنفيذي في الجمعية البريطانية - السورية فيثا أرماني فاشار إلى أن غرضاً وُلّفَ التبادل التجاري السوري - الأمريكي، الذي يقتصر على نحو 300 مليون دولار، في حين أن حجم هذا التبادل بين سورية والاتحاد الأوروبي يصل إلى نحو 7 مليارات دولار. واعتبر أن العقوبات الأميركية لها آثار سلبية عدة فهي تحول دون تصدير الحواسيب والتقنيات والطائرات، كما تؤثر سلباً على القطاع المصرفي السوري الذي سيلجأ إلى طرق غير مباشرة، ومن خلال وسطاء، للحصول على هذه المنتجات.

وتحدث في المؤتمر أيضاً الكاتب البريطاني باتريك سبل فاعتبر أن العقوبات الأميركية طائلة، وأقل ما يمكن أن يقال فيها أنها غير منطقية.

وكان الرئيس السوري د. بشار الأسد، التقى أعضاء المؤتمر، حيث أكد على استمرار سورية في عملية الإصلاح الشامل، وقال أن هناك ارتفاعاً في معدل النمو الاقتصادي بعد إنجاز سلسلة من الإصلاحات. وأكد تصميم سورية على التصدي للتحديات الرئيسية والعمل على تحقيق المزيد من الانفتاح الاقتصادي وتحفيز الموارد البشرية وتشجيع الشباب من أجل دعم الإبداع والريادة في الأعمال. ■

الاقتصاد السوري، على الرغم من العقوبات، لن يعود إلى الوراء.

وفي هذا السياق، رأى مدير عام المصرف التجاري السوري د. دريد درغام أن العقوبات على المصرف التجاري غير منطقية، وهي سياسية وليست اقتصادية، إذ لا يوجد دليل واحد على قيام سورية والمصرف بتبييض الأموال. واستغرب أن يؤدي تدهور العلاقات السورية - الأميركية إلى عقوبات على المصرف، مشيراً إلى أن هذه العقوبات ستؤثر على النمو الاقتصادي من حيث إبطاء التطور الاقتصادي وتكبيد تكلفة أكبر للمصفقات التجارية من خلال تطبيق أمور غير قانونية. واستغرب درغام قيام واشنطن بمعاينة المصرف التجاري السوري - اللبناني الذي يخضع للقانون اللبناني، وقال إنها المرة الأولى التي تتخذ فيها الولايات المتحدة عقوبات تتعلق بمنع التعامل بعملتها الأجنبية، فيإمكان و واشنطن تجميد حساباتها، لكن ليس من حقها أن تمنع سورية من استخدام عملتها. واعتبر أن

وكشف أن العديد من الشركات، ومنها مصروف الشام والبنك القطري تقدمت بالأوراق اللازمة لإصدار الأسهم الخاصة بها في هذه السوق. وأوضح أن بعض الضوابط وضعت للتخفيف من التجاوزات ولحذ من التلاعب في سوق الأوراق المالية، ومن هذه الضوابط، كما قال، عدم السماح أن يشتري ورقة مالية أن يبيعها في اليوم نفسه، ووضع حد أعلى للزيادة الممكن تحقيقها في اليوم وهي 2 في المئة.

العقوبات الأميركية

وتحدث في المؤتمر الرئيس التنفيذي لـ USA hello associates د. ديفيد هامل عن العلاقات الأميركية السورية، فاشار إلى مقترحات وزير خارجية الولايات المتحدة الأسبق جيمس بيكر الداعية إلى تغيير في السياسة الأميركية تجاه سورية، واعتبر هامل أن تحسين العلاقات سيخلق الكثير من الفرص التجارية بين البلدين وسيشجع على إقامة استثمارات أميركية في سورية. وقال أن العقوبات الأميركية على سورية جعلت العديد من المستثمرين الأميركيين يسممون عن المجيء إليها ويوقون تعاملاتهم معها. وأضاف أن حجم التبادل التجاري بين البلدين يبلغ حالياً 300 مليون دولار، وهو متواضع وينبغي أن يزيد ليصبح مليار دولار. وأكد أن من مصلحة واشنطن تغيير سياستها تجاه سورية.

واعتبر رئيس غرفة التجارة العربية - البريطانية روجر فويك أن الضغوط التي تستهدف الاقتصاد السوري لن تحقق أهدافها، كما لم تؤثر العقوبات إلا بشكل طفيف على هذا الاقتصاد. مؤكداً أن

د. درغام:

العقوبات على المصرف التجاري

سياسية

الدردري:

سوريا قادرة على تنفيذ

البرنامج الإصلاحي

قانون جديد للاستثمار في العراق

بغداد - ميسون حسيني

أقرّ مجلس النواب العراقي قانوناً جديداً للاستثمار يهدف إلى تشجيع القطاع الخاص العراقي والأجنبي للاستثمار في العراق من خلال توفير التسهيلات اللازمة لتأسيس المشاريع الاستثمارية وتعزيز قدرتها التنافسية، ومنحها إعفاءات من الضرائب والرسوم. كما أقرّ إنشاء هيئة وطنية للاستثمار، من مهامها الترويج لفرص الاستثمار وتيسيط إجراءات التسجيل والإجازة للمشاريع الاستثمارية.

منح القانون الجديد للاستثمار في العراق حقوقاً للمستثمر الأجنبي توازي حقوق العراقي يتمتع، بجميع الزايات والضمانات، ويخضع للالتزامات الواردة في القانون. ونصّ أيضاً على أن للمستثمر العراقي والأجنبي، لأغراض مشاريع الإسكان، حق الاختصاص بالأرض من دون المضاربة وفق ضوابط تضعها الهيئة (الوطنية للاستثمار) وبموافقة مجلس الوزراء.

ويتمتع للمستثمر الأجنبي أيضاً بمزايا إخراج رأس المال وعوائده وفق تعليمات البنك المركزي بعد تسديد كافة التزاماته. كما منحه القانون "حق التداول في سوق الأوراق المالية والأسهم والسندات إضافة إلى تكوين المحافظ الاستثمارية، واستئجار الأراضي اللازمة للمشروع. على أن لا تزيد على 50 سنة قابلة للتجديد بموجب موافقة الهيئة".

ومن حق للمستثمر الأجنبي كذلك "التأمين على المشروع في شركات التأمين"، وفتح حسابات بالعملية العراقية أو الأجنبية في فروع المصارف في العراق أو خارجه. ومنع القانون "العامل والمستثمر الأجنبي حق الإقامة في العراق وتسهيل دخوله وخروجه من وإلى العراق، إضافة إلى ضمان عدم مصادرة أو تأميم المشروع

باستثناء ما يصور في حكم قضائي بات". ولجهة الحوافز والإعفاءات الممنوحة للمشاريع الاستثمارية، نص القانون على أن المشاريع الحاصلة على إجازة من الهيئة الوطنية للاستثمار تتمتع "بالإعفاء من الضرائب والرسوم لمدة 10 سنوات". ونصّ أيضاً على أن سنوات الإعفاء ترتفع "إذا كانت هناك مساهمة من مستثمر عراقي"، وتصل هذه المدة إلى 15 سنة إذا كانت مساهمة للمستثمر العراقي تصل إلى 50 المئة.

وإلى ذلك، "يتمتع المشروع الحائز على الإجازة بإعفاء الموجودات المستوردة لصالح المشروع من الرسوم، وكذلك المواد المستوردة اللازمة لتوسيع المشروع. إلى قطع الغيار المستوردة للمشروع على أن لا تزيد قيمة هذه القطع على 20 في المئة من قيمة الموجودات، شرط أن لا تقتصرف المستثمر لغیر الأغراض المستوردة لأجلها".

وخص القانون "مشاريع الفنادق والمؤسسات السياحية والصحية والمستشفيات والتربوية ومراكز التأهيل حق استيراد الفروشات واللوازم أغراض التجديد مرة كل أربع سنوات".

الهيئة الوطنية للاستثمار

وإلى ذلك، نص قانون الاستثمار

العراقي على إنشاء "الهيئة الوطنية للاستثمار"، وأوكل إليها مسؤولية رسم السياسة الوطنية للاستثمار ووضع الخطط وضوابطها ومراقبة تطبيق الصوابط والتعليمات في مجال الاستثمار.

ويدير هذه الهيئة مجلس إدارته يتألف من تسعة أعضاء، بينهم ثلاثة على الأقل من القطاع الخاص. ويرشح مجلس الوزراء رئيساً للهيئة بدرجة وزير، ونائباً للرئيس بدرجة وكيل وزير لخمس سنوات، شرط أن يصادق على ترشيحهما البرلمان. كما يعيّن رئيس الوزراء أربعة مدراء عامين من الأعضاء.

وجاء في القانون أن "الأقاليم والمحافظات غير المنظمة في إقليم تشكّل هيئة استثمار في المناطق الخاضعة لها تتمتع بحصايات منح إجازات الاستثمار وتشجيعه وفتح فروع في المناطق الخاضعة لها ضمن ضوابط هذا القانون وبالتشاور مع الهيئة الوطنية للاستثمار لضمان توفر الشروط القانونية".

وحدد القانون أهداف الهيئة الوطنية للاستثمار بـ "تشجيع الاستثمار من خلال تعزيز الثقة في البيئة الاستثمارية والتعريف على فرصها وتحفيز الاستثمار فيها والترويج لها وتبسيط إجراءات التسجيل والإجازة للمشاريع الاستثمارية ومتابعة المشاريع القائمة منها وإعطاء الأولوية لها في الانجاز لدى الجهات الرسمية".

ولخط القانون "إنشاء نافذة واحدة في الهيئة الوطنية للاستثمار و هيئات الأقاليم والمحافظات، تتولى منح الإجازة والحصول على الموافقات من الجهات الأخرى وفق القانون، إضافة إلى تقديم المشورة للمستثمرين ووضع برامج ترويجية في مناطق العراق المختلفة لجذبهم".

ومن مهام الهيئة الوطنية للاستثمار أيضاً "تسهيل تخصيص الأراضي اللازمة وتأجيرها لإقامة المشاريع بمقابل تحدده الهيئة، إضافة إلى العمل على إقامة مناطق استثمارية آمنة وخدمة بموافقة مجلس الوزراء".

ونص القانون كذلك على أن تقوم الهيئة "بممتح التسهيلات والقروض للمستثمرين العراقيين على أن يقوموا بتسجيل الأيدي العاملة بحجم يتناسب مع قيمة القرض".

وتضمن القانون أحكاماً عامة الفصل في المنازعات الخاصة بالمشروعات وأساليب تعويضها حيث تطبق عليها الأحكام العراقية، إضافة إلى شرح الإجراءات القانونية لنزع الإجازة للمشروع. ■





escape the city

Escape to a place where traffic is no more than a few people strolling down the beach. Escape to a place where congestion is two people swimming in a semi-private pool. Escape to a place where going shopping is a fun filled activity. Saraya invites you to escape to one of its breathtaking destinations

To find out more about Saraya and its project offerings, please visit our website.



سرایا SARAYA

www.sarayaholdings.com

ملتقى الخرطوم الاقتصادي : الخليجيون يعيدون اكتشاف السودان



الرئيس عمر البشير يطمع كلاً من الوزيرين السبعين ومالك عقار (اليمن)، والوزير الزبير أحمد الحسن وسعود البرير (البحرين)

الخرطوم - حسين فوزان

الانتظار والترقب، والتي تفاقمته إثر الهجمة الإعلامية الدولية على السودان والإعلان عن قرار مجلس الأمن الدولي الرقم 1706 القاضي بإرسال قوات دولية إلى إقليم دارفور؟ وهل تؤدي الاتفاقات التي عُقدت خلال الملتقى إلى بقاء السودان في الرقعة التي احتلها العام الماضي كثالث دولة عربية في استقطاب الاستثمارات العربية والأجنبية على حد سواء؟

نجحت حكومة السودان في تنظيم "ملتقى الخرطوم الاقتصادي"، وحشدت جمعاً كبيراً من المسؤولين ورجال الأعمال السودانيين والخليجيين، فهل يشكّل الملتقى والنتائج التي خلص إليها، انتقالاً إلى مرحلة جديدة، وخروجاً للاقتصاد السوداني من حالة

جميعها في الملتقى، وتكفي الإشارة إلى الدعم الذي وفّره وزير الدولة المالية والصناعة في دولة الإمارات العربية المتحدة، محمد خلفان بن خريش الذي أعلن أن الإمارات عملت من خلال ترؤسها الدورة للجلسة الحالية على إنجاح هذا الملتقى. يشار أيضاً إلى الوفد الواسع من الكويت والاتفاقات التي عقدتها مؤسسات كويتية والشايع التي أعلن عنها. وفي حين أشار محافظ مصرف قطر المركزي عبد الله بن سعود آل ثاني إلى توصيته بصرفين قطريين بتملك مساهمات في مصارف

إلى تغيير الصورة الإعلامية للسودان التي ظهرت من خلال الحملات الدولية على الحكومة إزاء ما يجري في إقليم دارفور حسب أوساط المجتمع الدولي، ونجح الجانب السوداني في عقد الملتقى بغضل الجهود التي بذلتها الجهات الرسمية من خلال الزيارات والاتصالات والترويج الإعلامي، مضافاً إلى ذلك تحرك واسع للمستشارين الاقتصاديين في السفارات السودانية. إلا أنه لا يجوز إغفال أهمية العلاقات التاريخية والاهتمام الذي يحظى به السودان من دول الخليج التي تمثلت

استضافات العاصمة السودانية مطلع شهر نوفمبر الماضي "ملتقى الخرطوم الاقتصادي" الذي انعقد برعاية الرئيس عمر حسن البشير تحت شعار "أفاق للأعمال وفرص للاستثمار". وأتت مبادرة عقد الملتقى من وزارة المالية والاقتصاد الوطني التي اختارت أن يأخذ هذا الحدث طابعاً خليجياً فوجّهت الدعوة إلى القطاعين العام والخاص في دول مجلس التعاون الخليجي. ويرى الرافقون أن أحد أسباب عقد الملتقى كان التأكيد على عمق العلاقات التي تربط السودان بالدول الخليجية، والسعي



الرئيس عمر البشير: نحرص على إزالة المعوقات وتطبيق الاتفاقات

أما رئيس الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي عبد اللطيف الحمدي فأعرب عن استعداده الصندوق لمواصلة دعم السودان وتمويل المشاريع الإنشائية، إضافة إلى دعم المشاريع الاستثمارية من خلال نافذة القطاع الخاص في الصندوق. ودعا الحكومة إلى تطبيق برنامج إصلاح الإدارة وإزالة بعض معوقات الاستثمار. وقال وزير الدولة للمالية والصناعة في الإمارات العربية المتحدة د. محمد خلفان بن خريشيان أن دول مجلس التعاون تدعم مشاريع التنمية في السودان، وأن للمناخ مؤاتياً للاستثمار في هذا البلد وخصوصاً في الطرف المالي.

أما وزير التجارة والصناعة في الكويت فالح فهد الهاجري فقال إن العلاقات التجارية بين الكويت والسودان ليست

السودان من استقرار وتدفق استثماري بفضل الإصلاحات السياسية والاقتصادية، ودعا إلى تسريع الخطى لتصبح منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى ذات شأن مهم في الاقتصاد العالمي.

وقال ممثل الأمين العام لمجلس التعاون الخليجي السفير ربحان مبارك أن الاستثمار في السودان موضع اهتمام من المجلس، وأن الجهود تتواصل لإزالة العراقيل أمام المستثمرين.

وأكد محافظ البنك المركزي القطري الشيخ عبد الله بن سعود آل ثاني دعم أمير قطر لجهود الحكومة والشعب في السودان، وقال أن البنك المركزي القطري شجع البنوك القطرية على تملك حصص في بنوك السودان، ويرغب بتوقيع اتفاقية تقام لتعميق التعاون المصري واللبي بين البلدين.



حضور خليجي واسع

السودان، أعلن الأمير سلطان بن ناصر بن عبد العزيز آل سعود عن عقد عدد من الاتفاقات لمشاريع مختلفة في القطاع الزراعي وتربية الماشية وصناعة الأسمدة والسكر. وأهم هذه المشاريع ما يتعلق بزراعة القمح في مشروع ضخ شمال السودان.

الرئيس البشير: رفض 1706

في حضور أعضاء الحكومة السودانية ووزراء وشخصيات خليجية رؤساء وأعضاء غرف التجارة والصناعة وحشد من رجال الأعمال من الخليج والسودان، انعقدت جلسة افتتاح للملتقى التي حضرها الرئيس عمر حسن البشير وألقى خلالها كلمة جاء فيها:

”بعد جهود مضنية بذلناها في الفترة الأخيرة، نجحنا في إرساء قواعد السلام في جنوب السودان، وتمكنا في سابقة فريدة من عقد اتفاق سلام شرقي البلاد، وكُنَّا قد وقَّعنا اتفاق سلام في إقليم دارفور. لكن الأيدي الخبيثة لا تزال تميق التقدم في هذا المجال لتحقيق المعاهدات الخاصة. من هنا أتى خيارنا بالرفض القاطع للغمار 1706 الصادر عن مجلس الأمن والقاضي بإرسال قوات دولية لأنه قرار خاطئ ومشويه وسيؤدي قبوله إلى ضرر كبير. وأقترحنا في المقابل تعزيز قوات السلام الأفريقية وتمكينها دعم الأشخاص العرب فلبقينا منهم المدمم والتجارب.

لقد حبا له بلاندا بإمكانيات وثروات ولا تحتاج سوى للمناخ المناسب لاستغلالها. وعلى الرغم من العقوبات الطائلة على بلاندا، فإن السودان ينعم بالسلام والاستقرار والنمو الاقتصادي.”

وختم الرئيس البشير بالتأكيد على أن كل ما يصدر عن الملتقى من توصيات ومقررات سيجد الدعم والمتابعة من الحكومة وسيحرص هو شخصياً على تحقيقه وتطبيقه بالكامل.

وزراء وضيوف يتحدثون

وتحدث في جلسة الافتتاح عدد من الوزراء في السودان ورؤساء الوفود والشخصيات الخليجية على النحو الآتي: رئيس اللجنة التنظيمية للملتقى وزير الدولة للاستثمار السميع الصديق دعا إلى تكامل بين موارد السودان الطبيعية والفواض المالية في الخليج، وأشار إلى السعي لعقد اتفاقات لمشاريع مشتركة خلال الملتقى.

وأشار رئيس اتحاد أصحاب العمل السودانيين سعود الغبير إلى ما يتمتع به



الأمير سلطان بن ناصر:
تعزيز العلاقات المستندة إلى
المصالح المشتركة



الوزير مالك عقار:
لכל ولاية خصوصية
وجاذبية للاستثمار



الوزير الزهير الحسن:
نحتاج إلى الخبرات الخليجية
قبل الفوائد المالية

فترة الثمانينات التي شهدت مشاكل اقتصادية وعقبات في طريق النمو، وأشار إلى فترة التسعينات حين انطلقت الدولة في برنامج للإصلاح الاقتصادي وما نجم عنه من تحوير الاقتصاد والبناء احتكار الدولة وانخفاض معدل التضخم واستقرار سعر الصرف وارتفاع معدلات النمو ومعدل الدخل الفردي. وتحدث الوزير الزهير عن دخول النفط في الدورة الاقتصادية وانعكاساته الإيجابية، حيث تحسنت سعر صرف العملة واتخذت الدولة مجموعة من الإجراءات المستقبلية أهمها متابعة البرنامج الإصلاحية وجذب الاستثمار إلى قطاعات الصناعة والزراعة والطاقة، وتشجيع المبادرة الفردية ودعم القطاع الخاص ليكون

مصرفية عاملة، لكن الطموح أن ينشأ مصرف سوداني خليجي مشترك يرأس مال كبير، وشركة تأمين إسلامية تتمتع بموارد كبيرة.

بعد الافتتاح، تابع المتحدث أعماله فافتتحت 6 جلسات عمل تناولت المحاور الآتية: مشروعات القطاع الخاص، مشروعات الولايات، الجهاز المصرفي، وسوق الأوراق المالية وشركات التأمين، ومشروعات الخصخصة.

انعكاس النفط

في جلسة العمل الأولى، قدم الوزير الزهير أحمد الحسن عرضاً حول السياسات المالية والاقتصادية في السودان، فأنطلق من

موازنة مع العلاقات السياسية المميزة، ولا بد من عمل دؤوب ومخلص لتنمية التعاون التجاري والاقتصادي بشكل عام.

وأشار الأمير سلطان بن فهد بن عبد العزيز إلى العلاقات العربية التي تفاقمت في الفترة الأخيرة على الرغم من الروابط التي تجمع بين الدول العربية، ولكن يبدو أن بوادر تخمس تلوح في الأفق. وقال أن اجتماع هذا المشهد هو خير دليل على الرغبة بتحقيق الصلحة المشتركة بين الخليج والسودان.

وتحدث وزير الاستثمار في السودان مالك عقار عن الموارد والإمكانات الطبيعية في السودان، وإزايما التي تتمتع بها كل ولاية ما يجعلها ذات خصوصية وجاذبية مختلفة

الخليجيون شركاؤنا

وزير المالية والاقتصاد الوطني في السودان الزهير أحمد الحسن اعتبر أن الخليجيين هم الشركاء الأساسيون للسودان، ودعوتهم للمشاركة في المنطق ليس بسبب الفوائد المالية المتوفرة في الخليج، وإنما لأن مؤلاء الشركاء يملكون الخبرة التي تساعد السودان في مرحلة التنمية الاقتصادية والاجتماعية. وأشار إلى الفرص للعروض في قطاعات الزراعة والصناعة ومشايخ الأمن الغذائي والكهرباء والسدود والنقل مؤكداً أن الحكومة ستمنح حوافز وتشجيعات خاصة للمستثمرين في مجالات البنى التحتية لا سيما في المناطق التي تأثرت بالحرب. وأضاف أن في السودان 30 مؤسسة



جانب من الحضور



مكتبك معك.. أينما كنت

الآن موبايلى تقدم لكم الحل الأمثل لاتصالاتكم عن طريق نظام بلاك بيرى الذي يجمع بين سهولة الاستخدام وسهولة تراسلكم مع أعمالكم اليومية مع بلاك بيرى من موبايلى يمكنك ارسال واستقبال البريد الالكترونى وإعداد جدول مواعيدك اليومية واجراء مكالماتك بالإضافة إلى الكثير من الميزات الأخرى

مع بلاك بيرى من موبايلى أنجز أعمالك بسهولة أكثر

للمزيد من المعلومات عن خدمة بلاك بيرى، الرجاء الاتصال بخدمة العملاء على الرقم 056-010-1100
أو إرسال رسالة إلكترونية إلى العنوان التالي: ccc@mobyly.com.sa أو corporate.sales@mobyly.com.sa

 BlackBerry





عبد اللطيف الجمدة

**نوفر الدعم لتحقيق الإصلاح
الاداري وازالة العوائق**

الحاليين ليحتلوا هم انفسهم الى وسيلة لترويج مناخ الاستثمار في السودان.

على الرغم من انتقادها في المساء شهدت جلسة المصارف والتأمين والسوق المالية حضوراً كثيفاً من الخليج والسودان وخصوصاً من ممثلي المصارف العربية في السودان، وقدم خلالها نظام عمل المصارف المركزي السوداني ورقة حول الإجراءات التي اتخذها البنك في السنوات السابقة ولديها على العمل المصري.

تحرير الدينار

وطرح الحضور مجموعة طويلة من الأسئلة تحولت حول سعر صرف الدينار السوداني وحرية التحويل، وكان هناك استفسار عن اختلاف نظام عمل المصارف بين الجنوب والشمال حيث تعمل جميع المصارف حالياً وفق الشريعة الإسلامية، لكن الحكومة سمحت لهم في الجنوب بالعمل وفق النظام التقليدي.

واشتد ردود البنك المركزي بأن سعر الصرف يخضع للعرض والطلب، ولا يتدخل البنك المركزي في هذا الأمر مع التنبه إلى أن ارتفاع سعر الدينار يؤثر على القدرة التنافسية للمنتجات الوطنية. واعترف نائب المحافظ بأن الدولة أعزّت النظام المزدوج للمصارف لكن هناك اقتراحات يتم ترسيخها حول إمكان قيام بنك تقليدية تعمل على المستوى الوطني وتمارس النظامين معاً ويترك عمل ضمن الولايات.

وخلال جميع الجلسات أكد المسؤولون



الوزير فلاح الهاجري

**لا بد من عمل دؤوب لتحقيق
الخلاص في العلاقات الاقتصادية**

برنامج الخصخصة ومكافحة الفساد الإداري.

هواجس المستثمرين

وتناولت الجلسة المخصصة لمصارف القطاع الخاص بعض التجارب التي خاضها المستثمرون العرب. ترأس الجلسة وزير المالية السابق عبد الرحيم حمدي وعرضت خلالها مشاريع متنوعة كقرص جاهزة للاستثمار. وكان من الطبيعي أن يتخلل هذه الجلسة حوار صريح تناول هواجس المستثمرين ومشاكلهم، حيث أجمع المشاركون من الخليج على ضرورة موصلة خفض الضرائب والرسوم الجمركية، وطالبوا بإعادة النظر في مرسوم الأراضي الممنوحة للمشاريع، كما طالبوا بدعم القطاع الزراعي ومعالجة مشاكل المستثمرين

تغطية إعلامية واسعة

حظي الملقي بتغطية إعلامية واسعة، أعده حفره نحو 40 صحافياً من بلدان الخليج، إضافة إلى ممثلي وسائل الإعلام العربية والأجنبية في السودان، وقام وكيل وزارة الإعلام والاتصال عبد الدافع الخطيب بجهود كبيرة لتوفير التغطية المطلوبة.

والعروف أن الخطيب شغل لفترة منصب رئيس وكالة الإعلام الخارجي، وهو تولى رئاسة لجنة الإعلام في إطار اللجنة العليا لتنظيم الملقي.



الوزير محمد خلفان بن خرياش

**مناخ الاستثمار جيد
وعملنا على إنجاح الملقي**

شريكاً أساسياً في مرحلة النهوض الاقتصادي ومسيره النمو.

استفتاء لمعرفة العوائق

وقدّم الوزير مالك عقار ورقة حول مناخ وفرص الاستثمار في السودان، فأشار إلى المزايا التي يتمتع بها البلد وأمنها للواقع الاستراتيجي والموارد الطبيعية الوفيرة، والبنى التحتية التي تتطور بشكل متواصل ووتيرة سريعة، إضافة إلى القوانين والتشريعات والحوافز الممنوحة للمستثمرين.

وتخلل الجلسة حوار بين الوزيرين والحضور تناول بشكل أساسي العوائق والمشاكل التي تعترض المستثمرين وأهمها: - العوائق الإدارية، لا سيما تعدد الرسوم التي وصل عددها إلى 14 رسماً. - قانون العمل الذي يخلق العلاقة بين رب العمل والعمال، ونسبة العمالة الأجنبية المسموح بها.

- التضارب بين القوانين المركزية وقوانين الولايات. - ضرورة وضع إصلاحات لنظام الضرائب ما يشجع الاستثمار. - تطبيق الشفافية في المناقصات التي تطرحها الدولة.

وخلصت حلقة النقاش إلى مقترحات أهمها إجراء استفتاء للمستثمرين في السودان لمعرفة المشاكل الحقيقية، وتشكيل لجنة تتبع لاتحاد أرباب العمل السودانيين لمعالجة مشاكل المستثمرين، ومراجعة



ity

Agility





عبد الرحيم حمدي

عبد الوهاب حمزة

تنويه بالتنظيم

خلال الجلسة الختامية، شكر الوزير الزبير أحمد الحسن جميع من ساهم في إنجاح المؤتمر، ومن بينهم د. عبد الوهاب حمزة الذي ترأس لجنة تنظيم أعمال الملتقى في إطار اللجنة العليا، وبذل جهوداً متواصلة وتعامل بفعالية عالية مع الطلبات والاعتراضات والشكاوى، وحرس على إرضاء الجميع قدر الإمكان.

كما تعاونت اللجنة العليا مع

وزير المالية السابق د. عبد الرحيم حمدي المعروف من جانب المسؤولين والمستثمرين الخليجيين، ونظراً لخبرته في القطاع الحكومي وانتقاله إلى العمل الخاص مؤخرًا، لرأس ممر مشاريع القطاع الخاص خلال الملتقى.



الشيخ عبدالله آل ثاني: طبنا من البنوك القطرية الاستثمار في السودان

السودانيون وفي مقدمتهم وزير المالية والاقتصاد الوطني رغبة الحكومة بتذليل العقبات وتسهيل الإجراءات والعمل على تنفيذ ما أشار إليه الرئيس البشير حول تنفيذ التوصيات التي يخلص إليها الملتقى.

بيان وتوصيات

وجاء في البيان الختامي أن الجانبين السوداني والخليجي توصلا إلى إقرار توصيات من 16 بنداً دار أكثرها حول اتفاقات لمشاريع جديدة، فيما أكد البند الأول على العمل من أجل تذليل عوائق الاستثمار الإدارية والقانونية والتمويلية، وجاء في البند الثاني أن الشراكة الاستراتيجية بين دول مجلس التعاون والسودان تهدف إلى تحقيق

الأمن الجماعي من منظور المصالح المشتركة. وقرّر الملتقى إخضاع عدد من المشاريع المعروضة للاستثمار إلى مزيد من الدراسات بعد أن تم التعرف إلى اهتمامات المستثمرين، والمشروعات أهمها:

— يعتبر الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي الراعى الأكبر للبيئات الأساسية في السودان، خصوصاً سد مروي، وعليه سيواصل الصندوق في إطار رئاسته للجنة التنسيق بين الصناديق العربية جهوده في دراسة مشاريع البنى التحتية المفتمة من السودان وطرحها على الحكومات والصناديق العربية والمستثمرين غير نافذة القطاع الخاص.

— الاتفاق للمبدئي لإنشاء بنك استثماري خليجي - سوداني مشترك برأس مال ضخّم، وشركة إعادة تأمين بموارد كبيرة مشتركة بين دول مجلس التعاون الخليجي

والسودان.

— توقيع مذكرة تفاهم بين مصرف قطر المركزي وبنك السودان تتعلق بالسهيلات الائتمانية والتعاون المصرفي بين الجانبين.

— توقيع مذكرة تفاهم بين بنك السودان والشركة العربية للاستثمار والإنشاء الزراعي لتمويل مشروعات تنمية بتكلفة 200 مليون دولار.

— اتفاق بين وزارة الزراعة الاقتصادية ومجموعة الأمير سلطان بن ناصر بن عبد العزيز آل سعود، على إقامة مشروع إنتاج القمح في الولاية الشمالية شرقي نهر النيل، ومشروع لتربية الماشية وزراعة الأعلاف في مؤسسة الرهد الزراعية، ومشروع لزراعة بنجر السكر، وإقامة مصنع لإنتاج السكر في مؤسسة الرهد الزراعية، وإقامة مصنع لإنتاج الأسمنت يتم اختيار منطقة مناسبة له في السودان.

— توقيع اتفاقية لإقامة مجلس مشترك بين اتحاد أصحاب العمل السوداني وغرفة تجارة وصناعة الشارقة، واتفاقية أخرى مشابهة مع غرفة تجارة وصناعة أبو ظبي.

— توقيع اتفاقية لإقامة شركة للإنتاج الحيواني بين مجموعة عارف الكويتية وشركة لوانشي الكويتية والهيئة العربية للاستثمار الزراعي والصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي برأس مال 100 مليون دولار، وقّعت كذلك مجموعة عارف مذكرة تفاهم للدخول كشريك استراتيجي في الخطوط الجوية السودانية.

— قدم ولاية الولايات الجنوبية في السودان نداء حاراً للمستثمرين من دول مجلس التعاون الخليجي للاستثمار في الولايات الجنوبية وقد وجد النداء استجابة طيبة من المستثمرين الخليجيين. ■



سودانيون وخليجيون



الرئيس زين العابدين بن علي يحيي المؤتمر

المؤتمر الـ 14 للاتحاد التونسي للصناعة والتجارة والصناعات التقليدية تجديد الثقة بـ الهادي الجيلاني

تونس - حسين فواز

التونسية.
وإذا كان حضور الرئيس بن علي جلسة افتتاح المؤتمر الذي انعقد تحت رعايته، دلالة على اهتمامه بالمؤسسة التونسية ورجال الأعمال، فقد جاءت كلمته أمام المؤتمر لتؤكد هذا الحرص والاهتمام، لما تضمنته من قرارات وإجراءات هدفت في مجملها إلى تشجيع الاستثمار الأجنبي والمحلي، ودعم القدرات التنافسية للمؤسسة، وتقديم مزيد من الحوافز للمؤسسات المصدرة.

عشر للاتحاد التونسي للصناعة والتجارة ستقتصر على تأكيد الثقة بالمؤسسات التونسية ورجال الأعمال وتوجيه التحية لهم على ما يقومون به لخير تونس واقتصادها، وإلى الاتحاد ورئيسه. سبب ذلك أن المؤتمر أتى بعد مرور أسبوعين على احتفالات الذكرى 19 لتولي الرئيس بن علي مقاليد السلطة، حيث ألقى كلمته في المناسبة تضمنت الكثير من الإجراءات والقرارات لا سيما الاقتصادية.

إلا أن الرئيس التونسي، الذي توجّه فعلاً

الدولة والقطاع الخاص، ومشاركة هذا القطاع بمسيرة التنمية الشاملة. كما يؤكد ثقة رجال الأعمال بقيادة الجيلاني للاتحاد، وتحويله من "مناط ميكى" ومركز لتلقي الشكاوى وإيجاد الحلول للمشاكل، إلى شريك فاعل وأساسي في رسم السياسات الاقتصادية واتخاذ القرار المناسب.

"هدايا" رئاسية

واعتقد البعض أن كلمة الرئيس زين العابدين بن علي في افتتاح المؤتمر الرابع

تميّز المؤتمر بحضور كثيف لآلاف من رجال الأعمال التونسيين إلى جانب وفود عربية وأجنبية ضمت رؤساء اتحادات ومنظمات إقليمية ودولية. والحدث البارز في المؤتمر هو تجديد الثقة بـ الهادي الجيلاني وانتخابه لقيادة الاتحاد في دورة جديدة، ما يدل على الاعتراف بكفاءة الجيلاني وقيادته الحكيمة للاتحاد خلال السنوات السابقة. ولهذا الأمر وجهان، فهو يؤكد ثقة القيادة التونسية بما قام ويقوم به الهادي الجيلاني، في مجال خلق الانسجام بين

القرارات الرئاسية

هذا أبرز ما أعلنه الرئيس زين العابدين بن علي من قرارات وإجراءات في كلمته في افتتاح مؤتمر الاتحاد:

- إعادة تنشيط المؤسسات المصدرة للتوفيق عن العمل، وعرضها على المستثمرين الراغبين من دون ربط ذلك بشديد الرسوم الجمركية غير المدفوعة.
- خفض الضريبة على أرباح الشركات من 35 إلى 30 في المئة، ووضع نظام جبائي تفاضلي للمؤسسات المصدرة.
- إصدار قانون تخافضة تزوير العلامات التجارية ومعاقبة مرتكبيها فوراً.
- إجراءات تتعلق بالنقل والشحن والتراخيص الجمركية وخفض مدة التسريح الجمركي لدخول البضائع إلى أقل من 24 ساعة.
- إلغاء ترخيص الصرف بالنسيئة إلى الدفع المسبق لعمليات استيراد السلع والخدمات المتعلقة بالإنتاج.
- رفع سقف الاستثمار من دون ترخيص للمؤسسات التونسية الراغبة في التمركز خارج البلاد.
- إلغاء ترخيص الصرف لعمليات الاكتتاب في رفع رأس مال شركات استقرت في تونس، والسماع لغير المقيمين المساهمين في شركات مقيمة بأكثر من 50 في المئة بإدارة 5 حسابات هذه الشركات والاقتراض بالعملة أو بالدينار للشركات غير المقيمة.



الرئيس زين العابدين بن علي يلقي كلمته



الهادي الجيلاني مقترماً



الهادي الجيلاني يقدم درع الاتحاد

الذاتية، وتبني الحاور الاقتصادية لبرنامج تونس الغد لا سيما في مجالات الاستثمار والتشغيل والتصدير وتنمية المناطق ودعم مكانة المرأة. ويرى الاتحاد أن البرنامج المستقبل للرئيس بن علي، كخيل بوضع تونس على طريق العدالة والتقدم. لذلك، أعضاء الجيلاني، "فإن الاتحاد رئيساً وأعضاء يطمحون على الرئيس بن علي مواصلة قيادة مسيرة تونس، والتوضيح للانتخابات الرئاسية في العام 2009".

القصار: اعتزاً وفخر

وتصنّف في المؤتمر أيضاً صدد من الضيوف الأجانب والعرب وكان في مقدمهم رئيس اتحاد الغرف العربية عدنان القصار الذي قال إن منظمة أرباب العمل التونسيين هي من الأعضاء المؤسسين لاتحاد الغرف العربية، ولهادي الجيلاني تاريخ من

الاقتصاد التونسي، منها الارتقاء للتواصل لأسعار الحروقات، وانتهاء العمل بالاتفاقيات متعددة الأطراف، وتأثير ذلك على قطاع النسيج والملابس، خصوصاً في مجال التصدير وخلق فرص العمل لهذا، أعضاء الرئيس بن علي، "سارعنا إلى اتخاذ إجراءات وقمنا بإصلاحات عدة فتمكنت تونس من الصمود أمام التقلبات العالمية، وتجاوزت الصعوبات بأقل قدر من الضرر، فعزّزت مواقعها كبلد صاعد يتقدم باستمرار".

مبادرة من الجيلاني

هذه الانجازات، أشار إليها الهادي الجيلاني في كلمته في افتتاح المؤتمر، معتبراً أنها أشمل من أن تحصى وأكثر من أن تعدّ. وأكد أن الاتحاد وضع دائماً للصالح الوطنية فوق كل الاعتبارات، وللصالح

بالنحية إلى الحضور من ضيوف ورجال أعمال تونسيين ونوّه بجهود الاتحاد التونسي وأعضائه في دفع مسيرة التنمية، فاجأ هؤلاء بأن لديه في جعبته المزيد من "الهدايا" لرجال الأعمال والمؤسسات، وليس ذلك بغريب عنه، فهو رافئ منذ بداية مهده على دينامية رجل الأعمال التونسي، واتخذ خلال السنوات الماضية العديد من القرارات والإجراءات الجريئة التي ارتكزت على ثقته بالاقتصاد التونسي بجميع مكوناته من إدارة ومؤسسات ورجال أعمال. ومن أهم هذه القرارات ما يتعلق بتحرير الاقتصاد وعقد اتفاقيات دولية وإقليمية وضعت الاقتصاد التونسي في مواجهة المنافسة الحادة من قوى عظمى مثل الاتحاد الأوروبي وغيره.

إلى القرارات التي أعلن عنها الرئيس التونسي، أشار إلى صعوبات عالمية تواجه

القصار:

لبنان سيتجاوز الأزمة

تحرق الوزير عدنان القصار في كلمته أمام المؤتمر، إلى الأوضاع في لبنان، وإلى المستقبل السياسي والاقتصادي لما يعيشه لبنان حالياً، وجاء في كلمته:

"إن لبنان يتابع شبكات وإصرار سعيه نحو آثار العدوان الإسرائيلي الفاضل، الذي قتل بكثير من الحق وممر بإصرار على الأذى. إن لبنان، هذا البلد الصغير بمساحته، الكبير بتجربته الحضارية والإنسانية، والغني باندماجه الاقتصادية والثقافية، تحمل أزمات كبيرة وصعبة وكان دائماً في مقدمة المدافعين عن القضايا العربية.

نحن على ثقة أن لبنان سيتجاوز الأزمة الراهنة، وسيتخطى في استعادة الاستقرار السياسي والأزدهار الاقتصادي معتمداً على قدرات الشعب اللبناني، وعلى دعم غير مسبوق من الأشقاء العرب ومن المجتمع الدولي. إننا نسعى إلى اتفاق سياسي راسخ، ووضع خطة اقتصادية وإصلاحية شاملة للنهوض والإنماء في لبنان. لذلك، ندعني على أشقاؤنا العرب وأصدقائنا في العالم، مواصلة دعم لبنان سياسياً واقتصادياً، وتأكيد ثقته به وبمستقبله".



من اليمين عدنان القصار، الهادي الجيلاني، ورئيس اتحاد أصحاب الأعمال في موريتانيا محمد بوعاتو



اتضاء مجلس الإدارة الجديد

المكتب التنفيذي الجديد

ضم المكتب التنفيذي الجديد للاتحاد عدداً من الأعضاء الذين كانوا في مجالس سابقة لا سيما في المكتب التنفيذي المنتهية ولايته هذه السنة. كما ضم عدداً من الأعضاء الجدد، وارتفع عدد النساء إلى 4 سيدات. أعضاء المكتب الجديد هم حسب القطاعات:

الصناعة : الهادي الجليلاني، محمد الصحرابي، روجي بيزميت، علي سلامة، طارق بن يحمّد،
التجارة: محمد مولدي العياري، المنصف بركوس، الأزهر الأسطى، نبيل التريكي
الخدمات: حمادي بن سدرين، واداد الجوشاوي، عادل بو صرصار، رضا بوعجينة
الحرف والمهن الصغرى : عز الدين قرقنة، نجوى فميحة
الصناعات التقليدية : زهرة أندريس بشار، لسعد الهاجي

السلع النهائية إلى أوروبا، ما يعني إمكان دفع القدرة التنافسية والتصديرية لمنتجات البلدين داخل أسواق الاتحاد الأوروبي، وتحقيق أكبر قدر من التكامل الصناعي، وتحرير وتنمية التبادل التجاري وتشجيع الاستثمارات للوصول إلى إقامة منطقة تجارة حرة أورو متوسطية بحلول العام 2010.

مراد: تطلعوا نحو الأردن

أما رئيس غرفة تجارة الأردن العين

بالقيام بكل جهد لتنمية التجارة البينية، وتعزيز حركة الاستثمار المشترك لنتمكن من مواجهة التكتلات العالمية الأخرى. ولا شك أن أمام تونس ومصر مجالات عدة للتعاون، فمصر عضو في تجمع الكوميسا، وتونس أبرمت العديد من الاتفاقات المغاربية، والبلدان منتسبان إلى اتحاد الغرف الأفريقية ولديهما اتفاقات شراكة مع الاتحاد الأوروبي، وكلاهما عضو في اتفاقية أغادير مع المغرب والأردن، التي تسمح بتراكم المنشأ للدول الأعضاء قبل تصدير

العمل والجهود لتحقيق أهداف اتحاد الغرف، وهذا مصدر اعتزاز وفخر.

وقال إن تونس أصبحت نقطة استقطاب مركزية للاستثمار العربي والأجنبي، نظراً لما أنجزته من بني تحتية متطورة، واعتمادها برنامجاً شاملاً للخصخصة والإصلاح الاقتصادي، يشكل نموذجاً يحتذى به عربياً ودولياً. ونجحت تونس أيضاً في تعزيز حضورها العالمي والعربي من خلال انضمامها إلى منظمة التجارة العالمية، وتوقيع اتفاق شراكة مع الاتحاد الأوروبي، وأثبتت أنها عضو فاعل في منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى.

المصري: تكامل مصري تونسي

رئيس اتحاد الغرف التجارية المصرية محمد عبد الفتاح المصري قال إنه ينقل إلى الاتحاد التونسي للصناعة والتجارة والصناعات التقليدية، تحية أكثر من 4 ملايين رجل أعمال يتشرف برئاستهم من خلال رئاسته لاتحاد الغرف التجارية المصرية. فهذه المنظمة التونسية تلعب دوراً بارزاً في تنمية الاقتصاد التونسي منذ إنشائها العام 1947.

وأضاف: إن العلاقات الاقتصادية التونسية المصرية تشهد حالياً أعلى درجات التميز والأزدهار، بفضل دعم قيادة البلدين لمجتمع الأعمال والقطاع الخاص في كل من تونس ومصر. ويبدو ذلك جلياً من خلال المشاركة الفعالة لمنظمة أصحاب العمل في تونس واتحاد الغرف التجارية المصرية، في كافة فعاليات اللجنة العليا المصرية التونسية التي يرأسها ورئيساً وزراء البلدين، ومن خلال الجهد المستمرين للسفر في الاقتصاد المصري - التونسية، وأنا على يقين كامل أننا كميتمعات أعمال وممثلين للقطاع الخاص في العالم العربي، مطالبون



الأمين العام لاتحاد الغرف العربية إلياس غطوس، رئيس اتحاد الغرف الأردني حيدر مراد ورئيس اتحاد الغرف المصرية محمد المصري



من اليمين رئيس الغرفة الجزائرية التونسية المنصف عثمان، اسماعيل مبروك والمنصف مزاري

This announcement appears as a matter of record only



Corporate Finance House

Acting as Financial Advisor, Arranger and sole Placement Agent
for the raising of capital of

US\$25,000,000

For



FIRST NATIONAL BANK S.A.L.

Lebanon

November 2006



روضة بن صابر ورئيس جامعة البنا



من اليمين: حمادي بن سريون، حمادي التلي، والنصف بركوس

وأخذ المؤتمر علماً بما تقرر في اجتماعات اللجان حول 3 مواضيع أساسية هي تدويل المؤسسة، المؤسسة وكلفة للمعاملات، التشريعات الاجتماعية وتنافسية المؤسسة. واعتمدت اللجان في مناقشة هذه المواضيع على دراسات علمية جرى إعدادها وتقديم خلاصاتها من جانب خبراء مختصين، وسيتابع الاتحاد توصيات هذه اللجان. وأشار التقرير النهائي إلى المداخلات التي أوردتها المشاركون خلال جلسة المناقشة العامة، وخلال اجتماعات اللجان المختصة، وكانت أهم المواضيع التي مبررت عن اهتمامات رجال الأعمال ومشاكلهم ما يلي: مناهضة الاستغلال، البيئة الأساسية والنطاق الصناعية، التمويل والجباية والتصدير، التجارة الدولية، الإصلاح الإداري إضافة إلى عدد من المسائل الخاصة بتطوير بعض الأنشطة والمهن.

فريق وطني

اختار المؤتمر 18 عضواً للمكتب التنفيذي الجديد، في عملية انتخاب سادتها أجواء الحماس والديمقراطية. ويبلغ عدد المرشحين 57 توزعوا على 5 قطاعات هي: الخدمات والصناعة والتجارة والصناعات التقليدية والمهن المصرفية. وفازت لائحة الهادي الجيلياني بكاملها، وفيها عدد كبير من الأعضاء الجدد، ويبلغ عدد النساء في المكتب الجديد 4 سيدات أعمال. وانتخب الهادي الجيلياني رئيساً للاتحاد لفترة المدة 2006-2011 بالإجماع. على أن تتوزع المسؤوليات داخل المكتب التنفيذي في أول اجتماع له.

واتر انتخابه رئيساً، وتوجه الهادي الجيلياني إلى الدخانيين بالشكر لأنهم اختاروا فريق عمل وطني ينتمي إلى تونس وليس إلى جهة أو قطاع، وقال: "سندافع معاً عن أصالة المنظمة وثوابتها وخياراتها".

وأضافه منذ أن تولى الرئاسة، وإلى محاولات التشويش والتسييس وخلق الأمور الشخصية بالأمور المهنية. فبعد توجيه الشكر للرئيس بن علي لرعايته المؤتمر واقتناعه والإعلان من الإجراءات الجديدة، قال: "إن تحصل المسؤولية في منظمتنا ليس تشريعات وتنافس من أجل الكرسي، بل هو عمل وكثير ومثابرة. إن تحمل المسؤولية عبء كبير وأمانة جسيمة، ولا بد أن ننظر إلى هؤلاء الذين يتحملون المسؤولية في جميع المواقع في الاتحاد، نظرة احترام وإكبار لأنهم يقومون بعمل جليل".

ونوه الجيلياني بأداء المكتب التنفيذي للتعبئة ولأيته، الذي عمل أعضاؤه فريقاً واحداً وكان في مستوى المسؤولية فنجح في أداء مهمته لأنه "من المستحيل على الإنسان أن ينجح إلا إذا كان مفعماً بالحبس الوطني وروح التطوع". وإثنى على جميع أفراد أسرة الاتحاد من أعضاء ومديرين وموظفين، لا سيما رئيس لجنة إعداد وتنظيم المؤتمر ورفيق تربيته في السنوات الماضية محمد الصحراوي. ولم يفته التتويه بدور الصحافة الوطنية والأجنبية، لكنه تمند للقول: "أني أحترم دور الصحافة الوطنية حتى وإن كان لا يلحق أحياناً من النقد".

التقرير النهائي

جاء في التقرير النهائي للمؤتمر أنه تمت المصادقة على تنقيحات في النظام الأساسي للاتحاد وتعديلات على النظام الداخلي.

إجراءات وقرارات رئاسة لفائدة الاستثمار والتصدير

حيدر موار فقد تحدثت عن العلاقات التاريخية بين تونس والأردن، والعلاقات المتينة بين القيادتين، التي ساهمت في تنمية الروابط والتعاون في المجال الاقتصادي، وبين رجال الأعمال ومنظماتهم في البلدين. وأشار إلى الاتفاقات الموقعة بين القوف الأردنية والاتحاد التونسي للصناعة والتجارة، لا سيما مجلس الأعمال المشترك الذي يحتاج إلى مزيد من الرعاية والتفعيل، ليحقق أهدافه في زيادة حجم التبادل التجاري الثنائي وإزالة العراقيل خصوصاً في ظل التزام البلدين بمنطقة التجارة الحرة العربية، وبالتالي تأمين ما يميز القدرة التصديرية إلى بلدان الاتحاد الأوروبي، والتعاون الجدي في مجالات الاستثمار للتوترة.

ودعا موار رجال الأعمال التونسيين إلى التطلع نحو المشرق العربي لاسيما الأردن الذي ينعم بالأمّن والاستقرار، ويمتاز متعين للأعمال والاستثمار في جميع المجالات.

حوارة الانتخابات

تضمنت أعمال المؤتمر على مدى يومين، ورشات عمل لخللات لجان متخصصة، وجلسة عامة ألقى خلالها الهادي الجيلياني كلمة معبرة ومؤثرة، وتمت تلاوة تقرير مجلس الاتحاد عن نشاطه في الفترة السابقة، ثم فتح باب المداخلات من الأعضاء الحاضرين، قبل البدء بعملية انتخاب 18 عضواً للمكتب التنفيذي.

وفي اليوم الثاني للمؤتمر، لوحظ حماس وحرارة واشتدات عند الأعضاء بسبب اقتراب موعد الانتخابات، وحاول البعض التشويش على الأجواء الإيجابية التي عمت بعد كلمة الرئيس بن علي، فتم كان من الهادي الجيلياني، الذي بدأ الجلسة بالخطاب التقليدي حول نشاط الاتحاد وبرنامجه المستقبلي، إلا أن تطرق لمعاقبته بالاتحاد

بنتكو
الأفضل، بطرق
أسخاري

6.9%

فمن يستطيع تلبية احتياجات الاتصالات الجميع؟

بنتكو للقطاع التجاري

مزود واحد لجميع خدمات الاتصالات

الحل الوحيد الأمثل



مع أكثر من 25 عامًا من الخبرة، نقدم حلولاً متكاملة لاحتياجات القطاع التجاري.

الاحتياجات التشغيلية، والأعمال التجارية، والمهنية.

خدمات البيانات، بروتوكولات الإنترنت، حلول الهواتف المتحركة، مركز البيانات، خدمات هاتفية، حلول تقنية المعلومات والاتصالات.

لمزيد من المعلومات، تفضل بزيارة www.batelco.com/business أو اتصل بمرکز خدمة القطاع التجاري.



Batelco

تقرير التنمية البشرية للعام 2006:

عائدات النفط تضع دول الخليج
في المقدمة

بيروت - سحر غانم

للمغرب والسودان واليمن، وتصدّرت دولة الكويت قائمة الدول العربية بينما حلّت في المرتبة 33 عالمياً من أصل 177 دولة شملها التقرير، متقدمة 11 مرتبة عن العام الماضي، وحمل التقرير هذا العام عنوان "ما هو أبعد من الندرة: القوة والفقر وأزمة المياه العالمية"، فما مدى التفاوت في مستويات التنمية البشرية بين الدول وما هي أسبابه وآليات تقليصه؟

حمل العام 2006 مفاجآت عدة في ما يخص أداء الدول العربية على صعيد التنمية البشرية، بحيث نجح بعضها في إحراز تقدم ملحوظ في الترتيب الوارد في تقرير التنمية البشرية، والذي يصدره برنامج الأمم المتحدة الإنمائي سنوياً، في حين لا يزال البعض الآخر قابضاً في الترتيب الدنيا مثل

تصنيف دول الخليج يدعو إلى التفاؤل، فلا بد من الأخذ في الاعتبار أنّ هذا المؤشر لا يعكس الواقع بشكل دقيق، إنّ إرتفاع مستوى الدخل الفردي يعتمد على الإيرادات النفطية وعدد السكان المنخفض، والسؤال المهم الذي يطرح نفسه في

المملكة العربية السعودية المرتبة 76، ولعبت الإيرادات النفطية دوراً أساسياً في تحقيق الترتيب المتقدم للدول الخليجية في مجال التنمية البشرية سواء من حيث التعليم أو الصحة أو ارتفاع متوسط العمر أو انخفاض معدلات الوفيات، وإذا كان

استمرت دول الخليج، في احتلال مواقع متقدمة ضمن البلدان التي تتمتع بمؤشرات تنمية بشرية عالية، حيث احتلت الكويت المرتبة 33، وتقدّمت البحرين إلى المرتبة 39، وجاءت قطر في المرتبة 46. أما الإمارات فحلّت في المرتبة 49، في حين احتلت

مؤشرات الدول العربية

| الترتيب حسب مؤشر التنمية البشرية | قيمة مؤشر التنمية البشرية | معدل توقعات الحياة عند الولادة (أعوام) | معدل التحصيل لدى الكبار (عمر 15 عاماً وما فوق) | معدل الالتحاق بالمدسة في المرحلة الابتدائية والثانوية والجامعية | إجمالي الناتج المحلي للفرد | مؤشر توقع الحياة | مؤشر التعلم | مؤشر الناتج المحلي الإجمالي |
|----------------------------------|---------------------------|--|--|---|----------------------------|------------------|-------------|-----------------------------|
| الكويت | 33 | 0.871 | 77.1 | 93.3 | 73 | 0.87 | 0.87 | 0.88 |
| البحرين | 39 | 0.859 | 74.5 | 86.5 | 85 | 0.86 | 0.86 | 0.89 |
| قطر | 46 | 0.844 | 73 | 89 | 76 | 0.89 | 0.85 | 0.88 |
| الإمارات | 49 | 0.839 | 78.3 | 81.4 | 60 | 0.71 | 0.77 | 0.92 |
| عمان | 56 | 0.81 | 74.3 | 81.4 | 68 | 0.82 | 0.86 | 0.84 |
| ليبيا | 64 | 0.798 | 73.8 | | 94 | 0.81 | 0.77 | 0.72 |
| السعودية | 76 | 0.777 | 72 | 79.4 | 59 | 0.78 | 0.86 | 0.82 |
| لبنان | 78 | 0.774 | 72.2 | | 84 | 0.79 | 0.72 | 0.68 |
| الأردن | 86 | 0.76 | 71.6 | 89.9 | 79 | 0.78 | 0.86 | 0.64 |
| تونس | 87 | 0.76 | 73.5 | 74.3 | 75 | 0.81 | 0.75 | 0.73 |
| الجزائر | 102 | 0.728 | 71.4 | 69.9 | 73 | 0.77 | 0.74 | 0.7 |
| سورية | 107 | 0.716 | 73.6 | 79.6 | 63 | 0.81 | 0.74 | 0.6 |
| مصر | 111 | 0.702 | 70.2 | 71.4 | 76 | 0.75 | 0.73 | 0.62 |
| المغرب | 123 | 0.64 | 70 | 52.3 | 58 | 0.75 | 0.54 | -15 |
| جزر القمر | 132 | 0.556 | 63.7 | | 46 | 0.64 | 0.53 | 0.5 |
| السودان | 141 | 0.516 | 56.5 | 60.9 | 37 | 0.53 | 0.53 | 0.5 |
| جيبوتي | 148 | 0.494 | 52.9 | | 24 | 0.47 | 0.52 | 0.5 |
| اليمن | 150 | 0.492 | 61.1 | | 55 | 0.6 | 0.51 | 0.36 |
| موريتانيا | 153 | 0.486 | 53.1 | 51.2 | 46 | 0.47 | 0.49 | 0.49 |

تطور مؤشر التنمية البشرية في البلدان العربية

| 2004 | 2000 | 1995 | 1990 | 1985 | 1980 | 1975 | |
|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|----------|
| 0,871 | 0,841 | 0,814 | .. | 0,781 | 0,778 | 0,763 | الكويت |
| 0,859 | 0,842 | 0,828 | 0,812 | 0,784 | 0,747 | .. | البحرين |
| 0,844 | .. | .. | .. | .. | .. | .. | قطر |
| 0,839 | 0,833 | 0,819 | 0,810 | 0,786 | 0,769 | 0,734 | الإمارات |
| 0,810 | 0,776 | 0,740 | 0,695 | 0,639 | 0,546 | 0,492 | عمان |
| 0,798 | .. | .. | .. | .. | .. | .. | ليبيا |
| 0,777 | 0,765 | 0,742 | 0,708 | 0,674 | 0,661 | 0,606 | السعودية |
| 0,774 | 0,748 | 0,729 | 0,682 | .. | - | .. | بنان |
| 0,760 | 0,744 | 0,710 | 0,685 | 0,665 | 0,643 | .. | الأردن |
| 0,760 | 0,739 | 0,700 | 0,659 | 0,623 | 0,572 | 0,516 | تونس |
| 0,728 | 0,701 | 0,672 | 0,650 | 0,611 | 0,560 | 0,508 | الجزائر |
| 0,716 | 0,690 | 0,673 | 0,646 | 0,625 | 0,589 | 0,543 | سورية |
| 0,702 | 0,654 | 0,613 | 0,580 | 0,541 | 0,488 | 0,439 | مصر |
| 0,640 | 0,610 | 0,580 | 0,549 | 0,517 | 0,479 | 0,432 | المغرب |
| 0,516 | 0,496 | 0,465 | 0,427 | 0,396 | 0,376 | 0,350 | السودان |
| 0,492 | 0,467 | 0,438 | 0,394 | .. | .. | .. | اليمن |

من مجابهة هذا التحدي بالتسويق على المستوى الوطني والإقليمي والدولي كي يكون حافزاً لتحقيق التقدم في قطاعات الصحة العامة والتعليم والحد من الفقر، وبمعالجة مصدور الجرح الاقتصادي.

من هنا يركز تقرير هذا العام على موضوعين أساسيين في أزمة المياه العالمية، الأول، يتحور حول "البياه من أجل الحياة"، على اعتبار أن توفير المياه النظيفة وتصريف المياه المستعملة وتوفير الصرف الصحي هي من أهم أسس التقدم البشري. أما الموضوع الثاني فيركز على "المياه من أجل شبل المعيشة"، على اعتبارها مورداً إنتاجياً مشتركاً لسكان البلد الواحد وهي أيضاً مورد مشترك يخترق حدود أكثر من بلد، مع إبراز التحديات الهائلة التي تواجهها العديد من الحكومات في إدارة المياه بشكل منصف. وفي هذا الإطار، طالب التقرير الدول الغنية أن تتحمل جزءاً من مسؤوليتها في معالجة أزمة المياه والصرف الصحي اللتين تقتلان وتنتشر الأمراض بين الملايين وتعطل الاقتصاد ولا سيما في القارة الأفريقية.

وأوصى بأن تضمن جميع الدول لكل شخص 20 ليترًا على الأقل من المياه النظيفة يوميًا وأن تتحقق نسبة 1 في المئة على الأقل من الناتج المحلي الإجمالي على المياه والصرف الصحي، بحيث أن كل دولار يستثمر في تحسين نوعية المياه والصرف الصحي سيحقق عائداً قدره 8 دولارات من خلال زيادة الإنتاجية وخفض تكاليف الرعاية الصحية. ■

في الوقت عينه يجب عدم التباطؤ أيضاً في حل المشاكل التي لا تزال قائمة.

وتجدر الإشارة إلى أن المرتبة الأولى في هذا التقرير الدولي احتلتها النرويج. في المقابل، توثبت التراجع العربي العالمي، ووفقاً للتقرير، بلغ عدد الدول متقدمة النمو 63 دولة، والدول متوسطة النمو 83 دولة، في حين تضرعت فئة البلدان منخفضة النمو 31 دولة، وإذا استثنينا كل من هايتي واليمن، نجد أن البلدان الـ 30 الأخيرة في ترتيب مؤشر التنمية البشرية، هي أفريقية.

لا تنمية من دون مياه

ويقتر التقرير أن هناك نحو مليار شخص في العالم لا يحصلون على مياه نظيفة، في حين يفتقر نحو 2,6 مليار شخص لنظم الصرف الصحي الضرورية. إن يموت نحو 8,1 مليون طفل سنوياً حول العالم من الإسهال الذي يمكن منحه بالحصول على مياه نظيفة.

لذا، فإن التغلب على الأزمة الحالية في المياه يعتبر من أكبر التحديات التي تواجه التنمية البشرية في مطلع القرن الـ 21، ولا بد

مجال التنمية البشرية هو، هل ما تحقق يُعتبر كافياً في إطار الإمكانيات المتاحة؟ والإجابة هي أنه غير كاف بالتأكيد. من هنا فإن دول الخليج مطالبة بزيادة الإنفاق على التعليم والصحة ورفع مستوى المعيشة وتحسين نوعية الحياة ووضع هذه الخدمات من ضمن أولوياتها الأساسية. فإذا كانت أفر حظاً في الدخل، الحاج من ربع النفط، إلا أن ذلك لا يلغي المعايير الأخرى التي تحدّد مستوى التنمية البشرية مثل قدرة الأنظمة على تعزيز القدرات الإنسانية وتطوير الإمكانيات المادية لتحسين ظروفهم؛ بحيث أن هذه المعايير هي التي تعزّز القدرة على تحسين معدلات النمو الاقتصادي وإطالة العمر وتوفير الرعاية التعليمية والصحية.

الفجوة... تشع

وفقاً لمؤشرات التنمية البشرية التي وضعها برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، يتواصل اتساع الفجوة بين أغنى البلدان وأفقرها في العالم، إذ تتراجع التنمية البشرية في منطقة إفريقيا جنوب الصحراء، بينما يتسارع التقدم في مناطق أخرى، وعلى الرغم من ذلك فقد أنجز العالم الكثير منذ إصدار أول تقرير للتنمية البشرية في العام 1990، وسكان البلدان النامية باتوا يتمتعون عموماً بصحة أفضل، وهم أفضل تعليماً وأقل فقراً، فيما تعيش نسبة أكبر منهم في ظل أنظمة أكثر ديمقراطية وحرية. وهذه كلها إنجازات مهمة لا يجب الاستهانة بها، ولكن

تصنيف دول الخليج المتقدم نتيجة

لارتفاع الدخل الفردي الذي يؤثر

إيجاباً على بقية المؤشرات



من اليمين: عدنان القصار، د. فرنسوا باسيل، د. جوزيف طرييه، د. جهاد ازعور، د. مرفت التلاوي

المؤتمر المصرفي العربي السنوي للعام 2006 الاستقرار طريق للاستثمار

الاقتصاد اللبناني وإطلاق عملية الاستثمار والدور الأساسي الذي يلعبه الأشقاء العرب في دعم الحركة الاستثمارية في البلد، حيث ثبّت أن الاستثمار في لبنان كان على الدوام استثماراً مربحاً ويخدم المصالح الاقتصادية للوطن العربي بأكمله.

خرج المؤتمر المصرفي العربي السنوي للعام 2006 الذي نظّمه اتحاد المصارف العربية بعنوان "إعادة إعمار لبنان: استثمار في مستقبل المنطقة العربية"، بتوصيات عديدة ركّزت على أهمية مرحلة إعادة الإعمار في مستقبل

وأساسية من أجل دعم الحركة الاستثمارية. - إن الاستثمار في لبنان أثبت على الدوام أنه استثمار مربح ويخدم المصالح الاقتصادية للوطن العربي بأكمله طالما أن لبنان كان وسيظل بوابة اقتصادية استراتيجية بين الشرق والغرب. من هذا فإن الاستثمار العربي في عملية إعادة إعمار لبنان وهو استثمار في مستقبل المنطقة العربية ومزدها وتقدمها الاقتصادي.

- التشديد على ضرورة ترسيخ الاستقرار السياسي الداخلي في لبنان والحوّل دون تحوّل مرة أخرى إلى ساحة لصراع المحاور الخارجية من إقليمية ودولية وذلك من أجل تصحيح للنزاع الاستثماري والاقتصادي العام في لبنان ونجاح مؤتمر باريس 3.

- إن المبادرات العربية لدعم لبنان ينبغي أن تُركّز في إطار رؤية وطنية شاملة، وينبغي أن يكون الهدف الأساسي لهذه الرؤية إعادة تفعيل النشاط الاستثماري واجتذاب رؤوس الأموال لتزويدها في استئناف مسيرة النمو الاقتصادي.

- التشديد على أهمية وجود فرصة اقتصادية مهمة في لبنان لتوظيف فوائض الأموال المتاحة لدى الأسواق المصرفية والمالية العربية، وثمة دور حيوي وأساسي للقطاع المالي العربي في دعم عملية إعادة إعمار لبنان. ■

إشاعتها كما كان يحصل في السابق". وقال رئيس جمعية المصارف لفرنسوا باسيل أن نسبة 18 في المئة من موجودات المصارف موظفة في الخارج و82 في المئة موظفة في لبنان. ورأى ضرورة استخدام قسم من هذه الأموال في استثمارات منتجة، مشدداً على ضرورة إعداد تصوّر واضح ومدروس من الدولة حول كيفية الموازنة بين حاجات إعادة الإعمار العاجلة ومقتضيات إعادة تحريك عجلة النمو الاقتصادي. وشرحته وكيلة الأمين العام للأمم المتحدة والأمية التنموية لـ "الإسكوا" ميوفت فلاوي رؤية المنظمة في عملية إعادة الإعمار، وأكدت أن "الإسكوا" تعمل مع اتحاد المصارف العربية على إطلاق صندوق تعاضد يهدف إلى تمكين المؤسسات الإنتاجية الصغيرة الأكثر تضرراً نتيجة الحرب من الالتحاق ثانية بالمدونة الاقتصادية للنخبة وتوفير ما تحتاج إليه لاستعادة نشاطها السابق.

وبعد جلسات عمل استمرت يومين وشارك فيها عدد من المندوبين والخبراء ورجال المصارف، أصدر المؤتمر بياناً ختامياً ركّز فيه على أمور عديدة أبرزها:

- أن عملية إعادة بناء وإعمار لبنان سوف تُخلّق بالتأكيد إنفاقاً استثمارياً كبيراً من قبل القطاعين العام والخاص، وأن مشاركة العرب في هذه العملية ضرورية

المؤتمر المصرفي العربي عُقد في فندق فينيسيا يومي 7 و8 نوفمبر برعاية ورئيس الحكومة فؤاد السنيورة ممثلاً بوزير المالية جهاد ازعور الذي أكد أن وضع المالية العامة في لبنان مستقر وتحت السيطرة على الرغم من الخسائر الكبيرة التي تكبّتها الخزينة خلال الحرب، لاسيما وأن الحكومة أدرجت مجموعة من الإصلاحات سمحت لها بتجاوز التحديات الأخيرة.

أما حاكم مصرف لبنان رياض سلامة فأعلن أن خسائر القطاع المصرفي من جراء حرب شوز/بوليو والبالغة نسبتها 1 في المئة من مجمل محفظتها الائتمانية لن تكون لها آثار سلبية كبيرة على أرباح المصارف باعتبارها متدنية.

وتوقع سلامة أن استقرار في أسعار العملة اللبنانية باعتبار أن مصرف لبنان يملك الإمكانات لتحقيق ذلك.

ودعا رئيس اتحاد المصارف العربية د.جوزيف طرييه القطاع المصرفي العربي إلى المشاركة في ورشة إعادة البناء والإعمار في لبنان، محذراً من نتائج التآزم في الوضع السياسي لأن من شأن استمراره إلحاق طلال من الشك على المناخ الاستثماري.

ورأى رئيس الهيئات الاقتصادية عدنان القصار أن "المشاركة العربية في المؤتمر هي إشارة قوية على الثقة بمستقبل لبنان"، ونما للجميع إلى "انتهاز فرصة باريس 3" وعدم



في عصرنا هذا أصبح الوقت من أهم عوامل النجاح مهتمنا في إيصال للطيران ببساطة، هي أن نرود عملاءنا بخدمة فائقة الجودة مع تنوع عملائنا طيورنا وسائل عقود تأجير وإدارة متعددة تصل إليهم في أنحاء العالم ولتتكيف مع متطلبات كل عميل. نحن نكرس جهودنا لنحظى براحة عملائنا.



نادي يملك الطائرات
JET OWNERSHIP CLUB



للطيران
AVIATION

Kuwait Tel: +965-572-2918 Dubai Tel: +971-439-12022

ترتيب شركات التأمين العربية للعام 2005 الكبار يستأثرون بالسوق والخليجيات في المقدمة

بيروت - بروت دكاش

دخلت الترتيب لأول مرة، احتلت المركز الأول من حيث الأقساط والموجودات. وقد طرحت أسهمها للاكتتاب في العام 2004 على أثر إصدار الحكومة السعودية قراراً بخصخصتها. ويبلغ عدد شركات التأمين التي شملها الترتيب 73 شركة، مقابل 63 في العام 2004، إضافة إلى شركتي إعادة. وتبين أن أول 10 شركات تستأثر بالحصة الأكبر من السوق، سواء لجهة الأقساط أو الأرباح أو الموجودات أو القيمة السوقية، وهي المعايير التي تم اعتمادها في الترتيب.

يعكس ترتيب شركات التأمين العربية المدرجة للعام 2005، الذي تصدره "الاقتصاد والأعمال" للسنة الثانية على التوالي حال التركيز الشديدة المستمرة، سواء على مستوى الشركات أو على مستوى الدول وبخاصة الخليجية. واللافت هذا العام، أن شركة "التعاونية للتأمين" التي

موجودات الشركات الخلال الأولى نحو 3,29 مليارات دولار، أي ما نسبته نحو 25,3 في المئة من إجمالي موجودات الشركات المدرجة، و43,9 في المئة من مجموع موجودات أول عشر شركات. وحلت "التعاونية للتأمين" في المركز الأول مع إجمالي موجودات بلغت قيمتها نحو 1,11 مليار دولار، وحلت ثانية شركة "وفا للتأمين" مع إجمالي موجودات بقيمة 1,10 مليار دولار، في حين احتلت شركة "قطر للتأمين" المركز الثالث مع إجمالي موجودات بقيمة نحو مليار دولار.

الرسملة السوقية

بلغ مجموع الرسملة السوقية للشركات التي شملها الترتيب نحو 17,73 مليار دولار، مقابل 7,55 مليارات في العام 2004، أي بنسبة زيادة قدرها نحو 134,7 في المئة. وسجلت شركة "عمان للتأمين" أعلى قيمة من حيث الرسملة السوقية إذ بلغت 2,12 مليار دولار. وحلت في المرتبة الثانية شركة "قطر للتأمين" مع 1,9 مليار دولار، و"التعاونية للتأمين" في المركز الثالث مع 1,8 مليار دولار.

الشركات العشر الأولى

يعكس الترتيب استمرار تركز نشاط التأمين لدى عدد محدود من شركات التأمين، سواء على مستوى الأقساط أو الأرباح أو الرسملة السوقية أو الموجودات. كما يلاحظ أن الشركات التي احتلت المراتب العشر

للشركات المدرجة نحو 1,60 مليار دولار، مقابل نحو 566 مليوناً في العام 2004، أي بزيادة نسبتها نحو 182,9 في المئة. وحافظت شركة "عمان للتأمين" على المركز الأول، مع إجمالي أرباح صافية بلغت 205,8 ملايين دولار، أي ما نسبته 22,7 في المئة من إجمالي أرباح أول عشر شركات و12,8 في المئة من مجموع الشركات المدرجة. كما حلت شركة "أبو ظبي للتأمين" في المرتبة الثانية مع صافي أرباح بلغت قيمتها 90,8 مليون دولار، واحتلت شركة "الإمارات للتأمين" المركز الثالث مع أرباح صافية بلغت قيمتها نحو 86,9 مليوناً.

الموجودات

بلغ إجمالي موجودات الشركات المدرجة 13,02 مليار دولار مقابل 8,32 مليارات دولار في العام 2004، أي بنسبة زيادة قدرها 56,4 في المئة. ويبلغ مجموع

توزيع الأقساط بين أسواق الخليج



يظهر من خلال الترتيب، أن حال الانتعاش التي شهدتها أكتية أسواق المال العربية، وعلى الرغم من الانتكاسة الطفيفة التي أصابها مطلع العام الجاري، لا تزال تنعكس إيجاباً على قطاع شركات التأمين وهذا ما يظهر من خلال ارتفاع القيمة السوقية للشركات المدرجة ومن الأرباح الخلقية في العام الماضي.

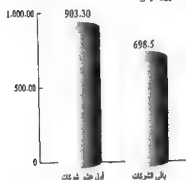
الأقساط

ارتفع حجم الأقساط في العام 2005، مقارنة بالعام 2004، ويرجع ذلك في جانب منه إلى ارتفاع عدد الشركات التي شملها الترتيب. فقد بلغ إجمالي أقساط الشركات المدرجة نحو 3,43 مليارات دولار مقابل 2,34 مليار في العام 2004، أي بزيادة نسبتها نحو 46,5 في المئة. واحتلت "التعاونية للتأمين" المرتبة الأولى مع مجموع أقساط بلغ 401,1 مليون دولار، أي ما نسبته 21,8 في المئة من مجموع أقساط أول عشر شركات مدرجة، ونحو 11,6 في المئة من مجموع أقساط الشركات التي شملها الترتيب في العام 2005. وتلتها شركة "أبو ظبي للتأمين" في المرتبة الثانية، مع مجموع أقساط بقيمة 226,1 مليون دولار. وحلت شركة "عمان للتأمين" في المركز الثالث، مع مجموع أقساط بقيمة نحو 218 مليوناً.

الأرباح

بلغ مجموع الأرباح للصافية

حصة أول عشر شركات من إجمالي الأرباح



أرباح صافية بلغت قيمته 610,10 ملايين دولار، أي ما نسبته 67,5 في المئة من مجموع أرباح الشركات العشر الأولى، ونحو 38 في المئة من إجمالي أرباح الشركات التي شملها الترتيب.

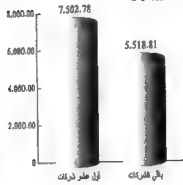
كما استأثرت أيضاً الشركات الخليجية بالراكز العشرة الأولى من حيث الرسملة السوقية مع تركز شديد كذلك في الإمارات. وقد بلغ مجموع القيمة السوقية للشركات الإماراتية الخمس التي احتلت مراتب مختلفة بين الشركات العشر الأولى 6,12 مليارات دولار، أي ما نسبته 52,3 في المئة من مجموع القيمة السوقية للشركات العشر الأولى و34,7 في المئة من إجمالي الرسملة السوقية للشركات للدرجة.

من جهة أخرى، احتلت 9 شركات خليجية مراتب مختلفة بين الراكز العشرة الأولى من حيث الموجودات وسجل اختراق لشركة "وفا للتمارين" من اللرب، التي احتلت المرتبة الثانية. كما احتلت 8 شركات خليجية مراتب مختلفة بين الراكز العشرة الأولى من حيث الأقساط التي بلغ مجموعها 1,56 مليار دولار، أي ما نسبته 85,1 في المئة من مجموع أقساط الشركات العشر الأولى وما نسبته 45,3 في المئة من إجمالي أقساط الشركات التي شملها الترتيب.

أما من حيث الدول فقد احتلت دولة الإمارات المرتبة الأولى من حيث الأقساط مع مجموع أقساط بلغت قيمته 1,19 مليار دولار، وحلت الكويت في المرتبة الثانية مع مجموع أقساط بلغت قيمته 474,61 مليوناً.

كما حلت الإمارات في المركز الأول من حيث الأرباح مع 946,69 مليون دولار، أي ما نسبته 65,3 في المئة من مجموع أرباح دول الخليج وتلتها الكويت مع مجموع أرباح 210,25 ملايين دولار وما نسبته 14,5 في المئة من إجمالي أرباح البلدان الخليجية. ■

حصة أول عشر شركات من الموجودات



قيمتها 1,33,3 مليوناً واحتلت المركز التاسع.

التمركز الخليجي

بلغ عدد الشركات الخليجية التي شملها الترتيب 38 شركة من أصل 73 شركة مدرجة. وبلغ مجموع أقساطها 16,38 مليار دولار في العام 2005 أي ما نسبته 78,7 في المئة من إجمالي أقساط الشركات التي شملها الترتيب.

وبلغت قيمة موجودات الشركات الخليجية 10,64 مليارات دولار، أي ما نسبته 81,7 في المئة من إجمالي موجودات الشركات للدرجة.

كما بلغت القيمة السوقية لهذه الشركات 16,38 مليار دولار، أي ما نسبته 92,3 في المئة من إجمالي القيمة السوقية للشركات المدرجة. أما صافي أرباحها فقد بلغت قيمته 1,44 مليار، أي ما نسبته 90,4 في المئة.

واستأثرت الشركات الخليجية بالراتب العشر الأولى من حيث صافي الأرباح مع تركز شديد للشركات الإماراتية حيث استأثرت الأخيرة بست مراتب مع مجموع

الأولى لم تتغير بين العامين 2004 و2005 باستثناء دخول شركتين جديدتين إلى الترتيب مسجلتين خرقاً كبيراً هما "التعاونية للتمارين" التي احتلت المركز الأول من حيث الأقساط (401,1 مليون دولار)، والموجودات (1,1 مليار). كما حلت في المركز الثالث من حيث الرسملة السوقية (1,8 مليار) والمركز الرابع من حيث الأرباح (83,5 مليوناً). أما الشركة الثانية التي سجلت خرقاً فهي "الإسلامية العربية للتمارين" (سلامة) التي احتلت المركز الرابع من حيث الرسملة السوقية والتي بلغت قيمتها 1,8 مليار. وحلت في المرتبة السابعة من حيث الأقساط بقيمة إجمالية بلغت نحو 139,9 مليوناً.

وبلغ إجمالي أقساط الشركات العشر الأولى التي شملها الترتيب نحو 1,83 مليار دولار، أي ما نسبته 53,4 في المئة من إجمالي أقساط الشركات المدرجة. كما بلغت حصة الشركات العشر الأولى من صافي الأرباح نحو 903,30 ملايين دولار، أي ما نسبته 56,3 في المئة من إجمالي صافي أرباح الشركات التي شملها الترتيب. كما بلغ مجموع موجودات الشركات العشر الأولى نحو 7,50 مليارات دولار، أي ما نسبته 57,6 في المئة من إجمالي موجودات الشركات للدرجة. أما قيمة الرسملة السوقية للشركات العشر الأولى فقد بلغت نحو 11,68 مليار دولار، أي ما نسبته 65,8 في المئة من إجمالي قيمة الرسملة السوقية للشركات التي شملها الترتيب والبالغ عددها 73 شركة.

وفي حين كسرت الشركة "التونسنية للتمارين وإعادة التأمين" (ستار) "التمركز" الخليجي من حيث الأقساط مع مجموع أقساط بلغت قيمتها 153,2 مليون دولار، سجلت كذلك شركة "أما للتمارين للفرعية اختراقاً مماثلاً مع مجموع أقساط بلغت

حصة أول عشر شركات من الرسملة السوقية

(مليون دولار)



حصة أول عشر شركات من إجمالي الأقساط

(مليون دولار)



ترتيب شركات التأمين العربية المدرجة في 2005

| الرتبة | الرتبة | اسم الشركة | اسم البلد | الاصناف
2004 | الاصناف
2005 | نسبة نمو
2005 | الرأبة | Market Cap.
31/12/2005 | نسبة نمو
2005 | الرأبة | إجمالي
الودائع | نسبة نمو
الودائع
2005 | الرأبة | نسبة نمو
2005 | الربح
الصافي | نسبة نمو
2005 |
|--------|--------|---|-----------|-----------------|-----------------|------------------|--------|---------------------------|------------------|--------|-------------------|-----------------------------|--------|------------------|-----------------|------------------|
| 2004 | 2005 | | | \$ | \$ | % | % | \$ | % | % | % | % | % | % | % | % |
| 1 | N.L. | شركة التعاونية للتأمين - التعاونية | السعودية | N.L. | 401.14 | 3 | | 1,872.00 | | 3 | 1,110.30 | 29.33 | 4 | 83.55 | 66.90 | |
| 2 | 1 | شركة أبو ظبي الوطنية للتأمين | الإمارات | 194.64 | 226.16 | 16.19 | 5 | 1,318.80 | 57.14 | 5 | 875.12 | 15.50 | 2 | 90.87 | 75.27 | |
| 3 | 4 | شركة عُمان للتأمين | الإمارات | 144.10 | 218.05 | 51.32 | 1 | 2,125.34 | 463.38 | 4 | 898.03 | 97.82 | 1 | 205.85 | 272.46 | |
| 3 | 4 | شركة قطر للتأمين | قطر | 150.70 | 201.56 | 33.74 | 2 | 1,927.53 | 50.98 | 3 | 1,087.31 | 89.35 | 8 | 78.29 | 130.19 | |
| 2 | 5 | الحدسكة للتأمين والتأمين وإعادة التأمين - مسفر | تونس | 160.45 | 153.22 | 8.22 | 69 | 7.99 | 2.26 | 15 | 306.30 | 8.64 | 33 | 8.11 | -365.24 | |
| 6 | 6 | شركة الخليج للتأمين | الكويت | 126.47 | 149.16 | 17.94 | 25 | 203.45 | -8.35 | 8 | 472.04 | 22.85 | 22 | 24.09 | 20.78 | |
| 7 | N.L. | الشركة الإسلامية العربية للتأمين (مسلمة) | الإمارات | N.L. | 139.96 | 4 | | 1,822.34 | N.L. | 12 | 345.03 | 2,817.20 | 16 | 30.17 | 2,976.99 | |
| 7 | 8 | شركة العين الأهلية للتأمين | الإمارات | 105.35 | 132.18 | 25.46 | 10 | 392.53 | 16.41 | 10 | 405.84 | 58.78 | 7 | 78.79 | 175.05 | |
| 5 | 9 | انصاف للتأمين | للربوب | 133.38 | 120.64 | 1.54 | 39 | 65.30 | 5.96 | N.A. | N.A. | N.A. | 43 | 4.79 | 8.31 | |
| 12 | 10 | الشركة العامة للتأمين وإعادة التأمين | قطر | 77.33 | 96.31 | 24.34 | 6 | 729.54 | 55.75 | 11 | 402.56 | 80.66 | 19 | 28.68 | -4.06 | |
| 11 | 0 | الشركة الأهلية للتأمين | الكويت | 94.97 | 95.88 | 12.85 | 15 | 262.07 | -2.91 | 9 | 444.17 | 37.57 | 10 | 50.4210 | 7.05 | |
| 12 | 9 | شركة حكومت للتأمين | الكويت | 94.98 | 93.88 | 10.46 | 9 | 455.17 | 55.49 | 6 | 582.75 | 16.20 | 6 | 80.94 | 110.98 | |
| 13 | 8 | مصرف للتأمين | لعمان | 89.47 | 86.85 | -2.92 | 29 | 153.65 | 24.84 | 18 | 193.02 | 17.15 | 31 | 13.02 | -3.57 | |
| 11 | 14 | شركة الامارات للتأمين | الإمارات | 80.55 | 85.79 | 6.50 | 8 | 465.94 | 25.00 | 7 | 525.80 | 39.17 | 3 | 86.92 | 379.17 | |
| 13 | 15 | شركة روية للتأمين | الكويت | 70.14 | 78.97 | 12.58 | 20 | 231.03 | 17.84 | 13 | 330.20 | 19.49 | 12 | 43.30 | 133.47 | |
| 14 | 16 | الشركة البحرينية للتأمين | البحرين | 48.24 | 59.05 | 22.42 | 37 | 66.32 | 22.42 | 26 | 127.81 | 22.79 | 38 | 6.61 | 53.67 | |
| 17 | N.L. | شركة الصفاق الوطنية للتأمين | الإمارات | N.L. | 54.25 | 24 | | 204.36 | N.L. | 20 | 169.57 | 54.95 | 11 | 44.23 | 99.29 | |
| 15 | 18 | وفاء للتأمين | للربوب | 47.94 | 52.81 | 23.67 | 17 | 255.41 | 41.21 | 2 | 1,101.42 | 2.59 | 26 | 19.79 | -35.06 | |
| 16 | 19 | الشركة اللبنانية للتأمين | لعمان | 46.59 | 47.05 | 0.99 | 36 | 73.69 | 80.75 | 35 | 86.65 | 5.54 | 40 | 6.22 | 18.70 | |
| N.L. | 20 | شركة رأس الخيمة للتأمين | الإمارات | 45.41 | 45.41 | | 46 | 34.06 | N.L. | 37 | 71.04 | 23.57 | 36 | 6.97 | 53.12 | |
| 21 | 21 | شركة الخليج للتأمين | قطر | 30.15 | 43.01 | 42.62 | 14 | 267.36 | 19.69 | 16 | 256.80 | 96.01 | 24 | 22.12 | 153.59 | |
| 20 | 22 | شركة الخيرة للتأمين | الإمارات | 33.04 | 42.82 | 29.59 | 12 | 296.13 | 27.68 | 17 | 195.82 | 3.09 | 37 | 6.81 | -31.32 | |
| 17 | 23 | شركة التأمين وإعادة التأمين - استدي | تونس | 39.01 | 42.03 | 22.11 | 43 | 48.53 | 39.36 | 28 | 113.50 | 11.00 | 48 | 3.62 | 22.85 | |
| 18 | 24 | شركة نظرة للتأمين | الإمارات | 37.90 | 41.19 | 8.68 | 30 | 129.43 | 2.15 | 21 | 163.64 | 29.80 | 21 | 24.13 | 235.61 | |
| 25 | 25 | الشركة الوطنية للتأمينات العامة | الإمارات | 34.27 | 36.78 | 51.56 | 22 | 207.28 | 43.07 | 41 | 60.11 | 87.83 | 17 | 29.47 | 170.08 | |
| 26 | 26 | شركة الدرجة للتأمين | قطر | 22.82 | 35.98 | 57.67 | 21 | 229.66 | 21.44 | 27 | 115.59 | 51.39 | 32 | 11.59 | 52.74 | |
| 23 | 27 | بني الوطنية للتأمين وإعادة التأمين | الإمارات | 28.64 | 31.94 | 11.51 | 19 | 236.24 | 64.20 | 22 | 150.48 | 61.19 | 5 | 83.31 | 280.30 | |
| 24 | 28 | قناة السويس للتأمين | مصر | 26.36 | 30.91 | 10.32 | 54 | 23.16 | -7.11 | N.A. | N.A. | N.A. | 51 | 2.92 | 3.75 | |
| 27 | 29 | الحدسكة الإسلامية للتأمين | قطر | 22.67 | 30.60 | 34.96 | 7 | 580.63 | 170.96 | 19 | 109.28 | 69.95 | 15 | 33.87 | 355.12 | |
| 22 | 30 | الشركة الأولى للتأمين لتكافلي | الكويت | 29.41 | 30.48 | 3.62 | 38 | 65.52 | 23.06 | 43 | 54.78 | 82.19 | 35 | 7.17 | 184.79 | |
| 28 | 31 | شركة الوفاء الوطنية للتأمين | الإمارات | 21.01 | 26.54 | 26.32 | 23 | 204.36 | 97.47 | 19 | 171.94 | 67.17 | 37 | 26.38 | -20.99 | |
| N.A. | 32 | شركة وثاق للتأمين لتكافلي | الكويت | N.A. | 26.25 | | 40 | 62.07 | 20.94 | 46 | 32.24 | 29.68 | 44 | 4.33 | 11.26 | |
| 42 | 33 | شركة بني الإسلامية للتأمين وإعادة التأمين (لعمان) | الإمارات | 12.57 | 25.91 | 106.18 | 16 | 258.52 | 268.41 | 39 | 70.32 | 144.88 | 25 | 19.80 | 758.86 | |
| 33 | 34 | شركة الشرق العربي للتأمين | الأردن | 17.53 | 25.67 | 46.45 | 47 | 31.37 | 178.44 | 52 | 22.34 | 28.47 | 56 | 2.01 | 19.08 | |
| 29 | 35 | شركة الشرق الأوسط للتأمين | الأردن | 20.86 | 23.02 | 10.36 | 31 | 118.31 | 122.63 | 32 | 98.51 | 131.20 | 23 | 22.96 | 385.67 | |
| 30 | 36 | التأمين الأردنية | الأردن | 18.70 | 22.43 | 19.91 | 18 | 253.52 | 126.42 | 30 | 102.05 | 77.15 | 20 | 26.89 | 103.56 | |
| N.L. | 37 | شركة ماجيك للتأمين | الإمارات | N.L. | 21.79 | | 33 | 104.50 | N.L. | 23 | 142.62 | 18.70 | 30 | 5.13 | 38.71 | |
| 31 | 38 | البنوك للتأمين | مصر | 17.85 | 20.84 | 9.83 | 60 | 14.87 | 26.82 | 31 | 101.46 | 4.97 | 47 | 3.89 | 5.69 | |
| 36 | 39 | بلندا للتأمين | مصر | 16.33 | 18.88 | 8.80 | 48 | 30.26 | 44.75 | 34 | 87.91 | 7.76 | 46 | 3.91 | 9.91 | |



درجة كراون بحلتها الجديدة حلّق في أجوائها

عندما تحط قدمك في درجة كراون ستعرف المعنى الحقيقي
لكلمة راحة. فتصميمها الرائع الجديد على متن طائرات
الإيرباص A320 و A321 بكل ما يحمله من رفاهية سينلام
مع ما تبحث عنه أثناء سفرك.



الملكية الأردنية
ROYAL JORDANIAN

crown

جو جديد
www.rj.com

إكتتاب "إياك السعودية للتأمين التعاوني" في نوفمبر المقبل ملائكة: مستعدون للمنافسة ونعول على دور "ساما" الرقابي

جدة - "الأقتصاد والأعمال"



د. صالح ملائكة

أدخل قرار الحكومة السعودية بالترخيص لـ 13 شركة تأمين جديدة تغييرات عديدة على هيكلية قطاع التأمين في المملكة، فإضافة إلى كونه كسر احتكار السوق، أفلل الباب على عدد من شركات التأمين الأوفشور التي كانت تمارس نشاطها من خارج الحدود، وباتت شروط النجاح واضحة وتتلخص بكفاءة الشركة وملاءتها المالية، ومعرفتها بخصوصيات السوق المحلية، وقدرتها على بناء شبكة متكاملة من الفروع والمنتجات، من هنا لم يكن غريباً حصول شركة إياك السعودية للتأمين التعاوني على ترخيص، وهي الموجودة في السوق السعودية منذ سنوات وستندد إلى خبرات الشركة الإسلامية العربية للتأمين (سلامة) التي تُعد أكبر شركة تكافل وإعادة تكافل في العالم.

بحسب قرار مجلس الوزراء السعودي، يتوجب على شركات التأمين المرخص لها طرح نحو 936 مليون ريال، أي ما يوازي 26 في المئة من إجمالي رؤوس أموالها البالغ 2,6 مليار ريال للاكتتاب العام، ولذا، تكتفب شركة إياك السعودية للتأمين التعاوني حالياً لطرح جزء من أسهمها للاكتتاب العام، ويشير رئيس مجلس إدارة الشركة د. صالح ملائكة إلى أن الشركة قمت ملحقها الابتدائي إلى هيئة سوق المال، ويجري حالياً استكمال متطلبات الاندراج للتداول. وتوقع أن تكتمل هذه الإجراءات في نهاية نوفمبر 2006، وأن يتم طرح الأسهم للاكتتاب في فبراير 2007.

في المقابل، فإن دخول 13 شركة جديدة إلى السوق دفعة واحدة من شأنه أن يربط تحديات كبيرة على هذه الشركات.. وتبدو "إياك" متحضرة مسبقاً لهذه المنافسة الراقية، ويرحب ملائكة بالمنافسة ويعتبرها أمراً طبيعياً، وهو يعول على تنظيم السوق ويقول: "إن وجود نحو 20 شركة في السوق تخضع

لرقابة مؤسسة النقد العربي السعودي أفضل بكثير من وجود أكثر من 70 شركة، كما في السابق، لا تخضع لأي رقابة"، ويضيف: "نحن كنا دائماً نرغب بالإشراف الحكومي لدمج الثقة في شركات التأمين وتأكيد مصداقيتها والتأكد من التزامها بمعايير الملائة المالية".

منتجات تتوافق مع الاحتياجات

وبارتباطها مع الشركة الإسلامية العربية للتأمين (سلامة)، ترتفع حظوظ "إياك" للحصول على حصة سوقية جيدة، خصوصاً أنها تملك الخبرات العملية والكفاءات البشرية والملائة المالية، ويوضح ملائكة أن "سلامة" أول وأكبر شركة تكافل في العالم، تقدم حلول تكافل عالية المستوى وملزمة بالشريعة الإسلامية إلى عملائها في جميع أنحاء العالم. ويقول: "أصبحتنا تجربة 27 عاماً سمعة ممتازة وخبرة في المنافسة في أسواق مختلفة ما ولد لدينا القدرة اللازمة لتطوير وإبتكار مختلف منتجات التكافل، وسوف يشكل ذلك محور تعاملنا مع

احتياجات السوق السعودية المتجددة ولواكبة عصر جديد في سوق التكافل وإعادة التكافل في المملكة".

وعن الآلية التي سوف تعتمدها "إياك" في سوق المملكة، يقول ملائكة: "إن منهجية إعداد منتجاتنا التكافلية تستند أصلاً إلى دراساتنا لاحتياجات عملائنا بمختلف شرائحهم.. وسنطبق عدداً من القيم الأساسية، وهي جودة المنتجات وجودة الخدمات، إضافة إلى تعزيز الثقة المتبادلة والانضباط وقوة الملائة المالية. وستقدم الشركة مجموعة من المنتجات المتنوعة التي تلبي مختلف احتياجات التأمين، إضافة إلى حماية مالية يمكن الاعتماد عليها من خلال حلول التكافل لحماية الممتلكات والمركبات والتأمين ضد الحوادث، إلى جانب التكافل الطبي والصحي، وسيتم تقديم هذه المنتجات عن طريق شبكة فروع متكاملة في مختلف مدن المملكة. كما أن تجهيزاتنا لغفوات التوزيع البعيدة سوف تمكننا من الوصول إلى كافة العملاء بطرق سهلة وميسرة".

وعلى صعيد إعادة التكافل، تخطط مجموعة سلامة لدخول سوق إعادة التكافل في المملكة، وتجري حالياً اتصالات بهذا الشأن مع مؤسسة النقد العربي السعودي.

على طريق التوعية

ولا يخفون ملائكة من ظاهرة عدم الوعي التأميني السائدة في العالم العربي، حيث لا تتجاوز أرقام التأمين العربية نسبة 1 في المئة من مجمل الأقساط العالمية، وهو يعمل على تنامي الثقافة التأمينية في السعودية، كخاتمة للنمو للقطاع في سوق التأمين، ويقول: "في ضوء تنظيم السوق وصنوبر المراسم واللوائح التنظيمية، وجعل بعض أنواع التأمين إلزامياً، كالتأمين الطبي، وتأمين السيارات ضد الغير (تأمين الطرف الثالث) سيؤدي إلى تحريك السوق بشكل قوي، وسيولد بالتالي وعياً تأمينياً عالياً".

ويشدد ملائكة على أهمية الدور الذي سوف تلعبه مؤسسة النقد العربي السعودي في تنظيم سوق التأمين، وفي تطبيق نظام رقابي محكم يحمي حقوق جميع الأطراف، ويوفر الضمانات لجميع المتأمينين. مشيراً إلى أنه في المرحلة السابقة لم تكن وزارة التجارة تقوم بأية رقابة على القطاع، بل كان يقتصر دورها على النظر بالمنتجات التي تقدمها بين المؤمن عليهم وكلاء شركات التأمين، كما لم يكن هناك اعتراف بشركات التأمين العاملة، باستثناء الشركة الوطنية للتأمين التعاوني. ■

Such an important aspect of life should also be fun – and we take our fun seriously

Local drive, International coverage, Global aspiration



20 countries, 24.9 million customers

KUWAIT | JORDAN | SAUDI ARABIA | IRAQ | LEBANON | SYRIA | BURKINA FASO | CHAD | DEMOCRATIC REPUBLIC OF THE CONGO
GABON | KENYA | MADAGASCAR | MALAWI | NIGER | NIGERIA | REPUBLIC OF THE CONGO | SIERRA LEONE | TANZANIA | UGANDA | ZAMBIA

 **mtc**
Mobile Telecommunications Co.
www.mtctelecom.com

دورة تدريبية لوظفي المشرق العربي للتأمين - سورية



صائب نحاس مؤسس المديرين

تُنقّط شركة المشرق العربي للتأمين - سورية ورشة تدريبية شملت 35 متدرباً من الشباب والشابات السوريين ممن تم اختيارهم ليشكلوا نواة فريق عمل الشركة. وقد تعاقدت الشركة مع "معهد البحريين للنموك والصيرفة" لتوفير أفضل البرامج التدريبية حيث تم وضع برامج مكثفة وخاصة للشركة. وتستمر الدورة التدريبية لمدة شهرين تمهيداً لبدء نشاط الشركة المتوقع مع بداية العام 2007.

رئيس مجلس إدارة الشركة صائب نحاس أوضح أن شركة المشرق العربي للتأمين - سورية هيأت مركزاً تدريبياً حديثاً لتدريب المجموعة الأولى من الموظفين على مختلف نشاطات التأمين والمصارف. وكانت الهيئة العامة التأسيسية لشركة المشرق العربي للتأمين - سورية انتخبت مجلس إدارتها برئاسة صائب نحاس، وانتخبت الرئيس التنفيذي لمجموعة الفطيم الإماراتية عمر الفطيم نائباً لرئيس مجلس الإدارة.

تصنيف BBB لـ "تكافل ري"



شكيب ابوزيد

منحت وكالة التصنيف الدولية ستانفورد أند بوزز شركة تكافل ري ليمتد تصنيف فئة BBB ضمن المستوى (المستقر) للقوة الائتمانية طويلة الأمد والقوة المالية. وتعتبر "تكافل ري" الناجحة عن شركة "أريج" مع

بعض المؤسسات المالية الإقليمية الكبيرة، من إحدى أقوى الشركات العاملة في مجال إعادة التأمين الإسلامي من حيث رأس المال. كما أنها أولى شركات إعادة التأمين التي تتجه لخدمة شركات التكافل حصرياً وهي تعمل وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية.

الرئيس التنفيذي لـ "تكافل ري" شكيب ابوزيد أشار إلى أن هذا التصنيف هو دليل على ثقة كيان عالمي معروف بالاستقلالية هو وكالة "ستانفورد أند بوزز" بشركة تكافل ري. وقال، "كما أن هذا الإنجاز سيسهّل التزام "تكافل ري" في تقديم منتجات وخدمات عالية الجودة لجميع عملائها".

"التعاونية للتأمين" بمنأى عن تقلبات سوق الأسهم السعودية



هاني الصائغ

أكد هاني الصائغ، مدير اتصالات التسويق في شركة التعاونية للتأمين، أن التقلبات السلبية التي تشهدها سوق الأسهم السعودية لم تترك تأثيرات كبيرة حتى الآن على الشركة - إذ أن معظم أسهم الشركة مملوكة من قبل مستثمرين يتعاملون معها كاستثمار طويل الأجل، ويتطلعون دوماً إلى الحصول على نصيبهم من الأرباح التي تحققها. ولفت الصائغ إلى أن "التعاونية للتأمين" - وهي شركة التأمين الوحيدة للنوعية في سوق الأسهم السعودية، تعتمد خطة استراتيجية تقوم على "تنويع القنوات الاستثمارية لاسيما الاستثمار طويل الأجل الذي يتسم بأعلى درجات الضمان، وذلك تعاضداً للمخاطرة التي قد تتعرض لها أموال عمليات التأمين أو حقوق المساهمين، الأمر الذي مكن الشركة من تغاضي الآثار السلبية الناجمة عن تقلبات سوق الأسهم السعودية، حيث ارتفعت أرباحها بنسبة 50 في المئة خلال الأشهر التسعة الأولى من هذا العام".

"التأمين الأهلية المصرية" تؤسس شركة جديدة في السعودية



محمد أبو العيزيد عبدالله

حصلت شركة التأمين الأهلية المصرية على ترخيص للعمل في السوق السعودية، وذلك ضمن 13 شركة مساهمة أخرى تعمل في مجال التأمين التعاوني. ومن المنتظر أن تعمل "التأمين الأهلية المصرية" في السوق السعودية تحت اسم "التأمين الأهلية للتأمين التعاوني". وقال رئيس "التأمين الأهلية" محمد أبو العيزيد عبدالله إن الشركة الجديدة سوف تمثل نزعاً استثمارياً لشركة التأمين الأهلية في السوق السعودية، خصوصاً أنها تتواجد في السوق السعودية منذ العام 1994، مشيراً إلى أن الشركة الجديدة هي شركة مساهمة سعودية تبلغ حصة التأمين الأهلية فيها 18 في المئة بينما ساهمت طر� 40 في المئة للاكتتاب العام والباقي لمستثمرين سعوديين.

وزير السياحة الأردني السابق: نتطلع لأسواق الصين والهند وأميركا الجنوبية

إلا أن الحكومة، كما يقول وزير السياحة الأردني منير نصار، تعمل للحد من تأثير هذه التداعيات، وتوسع في الوقت نفسه إلى اختراق أسواق جديدة في أميركا الجنوبية والصين والهند، ويشتد في هذا المجال على أهمية التعاون بين الدول العربية، وتسويق المنطقة كرمزة سياحية واحدة.

يواصل الأردن تنفيذ الاستراتيجية الوطنية للسياحة التي وضعها العام 2004 للنهوض بالقطاع السياحي ومضاعفة إيراداته وفرض العمل التي تنتج عنه، وعلى الرغم من بعض العقبات التي تواجه هذه الاستراتيجية، وآخرها العدوان على لبنان الذي شملت تداعياته المنطقة بكاملها،

يقول الوزير: "التعاون بيننا لا يزال ضعيفا، وصورة هذا التعاون لم تتطور بعد، على الرغم من الاستعدادات الإيجابية التي يبديها بعض الوزراء"، ويرى أنه من البديهي جدا أن يكون هناك تعاون بين دول الجوار كالأردن ولبنان ومصر، وخصوصا عندما نتوجه لاستقطاب أسواق جديدة كجنوب أميركا وآسيا، فمن الطبيعي أن من يأتي من تلك الدول أن يكون مستعدا لقطع كل هذه المسافة لزيارة دولة واحدة فقط، فالسياح من جنوب أميركا على سبيل المثال يسافرون عادة في إجازة طويلة تتراوح بين 20 و30 يوما ويقضون نولا عدة. وهذه الأسواق لم يتوجه إليها أحد حتى الآن، لا الأردن ولا لبنان، على الرغم من الجالية اللبنانية الكبيرة المتواجدة هناك".

الحد من المخوقات

وعن الأسباب التي تعيق التبادل السياحي بين المنطقة وتلك الدول، وهل يعتبر عدم وجود خطوط طيران مباشرة عقبة في هذا المجال، وماذا عن العقبات الأخرى؟

يقول نصار: "خطوط الطيران المباشرة قد ساهمت في تنشيط الحركة بين منطقتين، لكن لا تشكل عقبة، فعلى سبيل المثال نجحت مصر في استقطاب ما يزيد على 60 ألف سائح صيني العام 2005 من دون وجود رحلات طيران مباشرة بينهما". ويتابع: "مما لا شك فيه أن الرحلات المباشرة تلعب دورا مهما، ونحن في منطقة شرق البحر المتوسط يجب أن نتعاون مع دول الخليج وتحديدا مع دبي، حيث وصلت شركة "طيران الإمارات" إلى الصين وأستراليا منذ زمن، وهي ستبدأ قريباً تسير رحلات إلى دول جنوب أميركا،



منير نصار

جعل السائح يحجم عن زيارة المنطقة في ظل ما كان يشاهده عبر وسائل الإعلام". وعن حركة تحول السياح العرب من لبنان إلى دول الجوار بسبب الحرب، وما مدى استفادة الأردن من هذه الحركة، يقول نصار: "كانت هناك حركة متواضعة من السياح العرب تجاه الأردن، لكن المستفيد الأكبر من ذلك كانت ماليزيا التي شهدت نموا كبيرا في حركة السياح العرب وتحديداً المسلمون منهم".

تفعيل التعاون العربي

عن التعاون المشترك بين دول المنطقة،

يعتبر الوزير منير نصار أن الاستراتيجية الوطنية للسياحة التي تم وضعها في العام 2004 تمسير على ما يرام، ففي العام 2005 تم تحقيق عائدات بقيمة 1,5 مليار دولار، وفي الأشهر التسعة الأولى من العام 2006، بلغت الإيرادات نحو 1,2 دولار. ويتابع: "هدفنا أن نصل إلى 1,7 مليار دولار في نهاية هذا العام، وإن كنت استبعد تحقيق هذا الرقم، في ظل تأثير الأحداث الأخيرة التي شهدتها المنطقة لا سيما منها حرب لبنان، إلا أنه من الممكن تخطي رقم العام الماضي، أي 1,5 مليار دولار".

تأثيرات حرب لبنان

وعن مدى تأثير حرب لبنان على السياحة في الأردن، يقول الوزير: "لا ننكر أن الحركة السياحية إلى الأردن تأثرت خلال شهر أغسطس أثناء حرب لبنان في 12 يوليو، خصوصاً في السوق الاسبانية وإلى حد ما من الإيطالية والفرنسية. أما باقي الأسواق فقد حافظت على مستوى مقبول وإن لم يلبي طموحاتنا، أما بالنسبة لوسم الخريف الذي نستقبل خلاله عادة حركة جيدة جداً من السياح الأوروبيين، فقد يشهد بعض التراجع هذا العام، ونأمل أن تعود الحركة السياحية في الأردن إلى مسارها خلال أشهر فبراير مارس وأبريل من العام المقبل".

ويقول نصار: "إن حرب لبنان أثرت سلباً على حركة السياحة في مجمل المنطقة، لأن السائح الأجبي ينظر إلى المنطقة بشكل متكامل ولا يميز بين دولة وأخرى، إضافة إلى أن الحرب على لبنان استحوذت على تغطية إعلامية شاملة ولدة طويلة نسبياً، ما

ومن الممكن التعاون من خلال رحلات تصل بين دبي وسيبري وكسل من الأردن ولبنان وسورية وحصر أو غيرها من الدول العربية.

وعن المواقف الأخرى، بلغت الوزير إلى أن "بين الدول العربية كلها يوجد مشتركات تعاون وتعامم ولكن للأسف لا يتم تفعيلها. وفي مجال التعاون المشترك يقع الدور الأكبر على عاتق القطاع الخاص، أو على هيئات للتنشيط السياحي، وهي هيئات مشتركة بين القطاعين العام والخاص كما عندنا في الأردن. يجب تحقيق التعاون بين الدول العربية في مجال التوجه إلى أسواق جديدة". وأعلن الوزير نصار عن اجتماع سيتم قريباً مع دول الخليج لمناقشة برنامج سياحي مشترك يبدأ مع القطاع الخاص لوضع رزم مشتركة تضم مثلاً لبنان وسورية والأردن، أو الأردن ودبي حيث يقام التسويق المشترك لهذه الرزم.

وفي هذا الشأن، يرى الوزير نصار أن "على كل بلد أن يخصص مبلغاً من المال في صندوق مشترك لغراض التسويق، وقد تحصل في هذه الحال حجابيات سياسية حول حصص كل دولة، فمثلاً إذا اتفق الأردن 100 ألف دولار، ودبي كذلك من سيأخذ حصص أكبر؟ ويرى نصار أنه يجب أن تنظم هذه الأمور وتنفذ إليها على المدى القصير، فبدلاً من أن تكون حصص دبي أكبر بسبب خطوط الطيران والسوق التي لديها، ولكن في النهاية نحن في الأردن أو لبنان نفتق سوقاً جديدة، وقد تحصل على حصص أكبر في وقت لاحق". ويشدد على أهمية أن يتحلى الجميع بروية عميقة النظر لجهة الترويج السياحي، وعلى ضرورة إيجاد السياسة عن السياسة.

ميزانية أكبر للسياحة

وعما إذا كانت هناك موقوفات داخلية تنفق في طريق السياحة في الأردن، يؤكد الوزير أن التعاون بين القطاعين الخاص والعام يسير بشكل جيد في مجال السياحة، وأفضل مثال هو هيئة التنشيط السياحي، التي تساهم الحكومة بنسبة 80 أو 85 في المئة من ميزانيتها، في حين يتألف مجلس إدارة الهيئة بمجلس من القطاع الخاص الذي يساهم بنسبة متوازنة من الميزانية. وعن حجم الميزانية التي تنفق على السياحة في الأردن، يقول الوزير "لا تتجاوز 3 ملايين دينار، منها 6 ملايين تدفعها الحكومة، وخلال أحداث لبنان الأخيرة طلبنا مبالغ إضافية لمعالجة تأثيرات الحرب، فأعطونا 3.5 ملايين دينار إضافية. ولعام المقبل طلبنا

السياحة ليست مردوداً مالياً فقط إنما إقتصادي واجتماعي أيضاً

اجتماع قريب لمناقشة التسويق المشارك للسياحة في دول المنطقة بمشاركة القطاع الخاص

سلبية وعن الأسواق الجديدة التي بدأ الأردن تفعيل نشاطها فيها سياحياً، وتلك التي يسعى إليها، يقول الوزير: "تم فتح مكاتب جديدة في روسيا وبعض دول شرق آسيا وجاءت نتائجها مشجعة جداً. لكن هناك مشكلة مع أوروبا الشرقية بسبب عدم توافر خطوط طيران مباشرة إليها أو وجود خطوط غير مباشرة ولكنها غير كافية. أما بالنسبة للأسواق الأخرى نحن ننظر إلى أسواق أميركا الجنوبية وأسواق آسيا ك الهند والصين، فهذه الأسواق تحديداً باتت فيها طبقة وسطى مستعدة للإنفاق، والماليل وجود سياح صينيين وهنود بكثرة في البلدان الأوروبية. وعن موعد إطلاق حملة التسويق باتجاه هذه الدول، يقول الوزير كم تبدأ بعدة شهور بانتظار إقرار الموازنة للسنة المقبلة".

الاستثمار عكاري سياحي

وعن الاستثمار السياحي في الأردن، يقول الوزير: "شهدت الأردن مؤخراً حركة استثمار واسعة وهي بمعظمها استثمارات عربية. وحسب مؤسسة تشجيع الاستثمار، بلغ حجم هذه الاستثمارات 1,7 مليار دولار العام 2006، معظمها في القطاع العقاري، إلا أن معظم المشاريع العقارية لديها جانب سياحي يشمل في الفنادق مثلاً ومن هذه المشاريع مشروع "بوابة الأردن" الذي يقام حالياً في عكاز، ومشروع "سرايا" ومشروع "أيلة". وجميع هذه المشاريع تنطوي على عناصر سياحية مهمة. ويؤكد نصار أن استثمارات كبيرة دخلت قطاع السياحة لم يتم إحصاؤها بعد.

وعن الطاقة الاستيعابية للقطاع الفندقي في الأردن، يرى الوزير أن لا مشكلة أشغال أو عدم قدرة على الاستيعاب في الأردن حالياً، فالبنية التحتية الأردنية من ناحية العرض لا تزال تسمح باستقبال عدد أكبر من السياح.

والنفسية لما توجهه منطقة البحر الميت من نقص في عدد الفنادق، يقول نصار "وضع البحر الميت جديد، فالقسم الأول من فندق "كيبسكي" تم افتتاحه، ومن المتوقع افتتاح القسم الثاني في مايو المقبل. ومع نهاية العام المقبل سيتم افتتاح فندق "هوليداي إن" والسكران بلازا مع مجموعة إنتركونتيننتال، ما يضيف 700 غرفة جديدة، وهناك أيضاً مشاريع أخرى لم تبدأ بعد. ويختتم الوزير الوضع جيد، ونحن نود أن تضاعف السياحة ونعني اقتصاداً لكننا نريد أن نقوم بذلك تدريجياً".

موازنة أكبر وأكثر مروحاً تصل إلى 12 مليوناً، ونحن ننتظر موافقة الحكومة عليها. وعن رايه في ظاهرة تواضع الموازنات التي ترصدها الدول العربية للتسويق السياحي، على الرغم من وعيها لأهمية السياحة، يجدي نصار موافقة ويقول: "نحن حديثو العهد في السياحة، إذ هناك من وعي أهمية السياحة وقرر الاستثمار فيها كدبي، ولبنان مثلاً، إلا أننا جميعاً ننظر إلى السياحة من زاوية مردودها المالي فقط، في حين أن للسياحة تأثيراً اقتصادياً واجتماعياً غير مباشر على الدولة ككل، وهذا لا يقاس فقط بالمدود المالي المباشر، إنما أيضاً لجهة فرص العمل التي يوفرها، وكذلك المشاريع الصغيرة والمتوسطة التي تنشأ في إطاره، إضافة إلى التعاون الذي تخلقه داخل المجتمعات المحلية نفسها".

إلا أن الوزير نصار يشدد على أن "أي اقتصاد يجب ألا يعتمد على السياحة فقط، خصوصاً في منطقة كالشرق الأوسط التي تواجه مفاجآت لا تكون عادة في الحسابات. ويؤكد نصار أن للسياحة دوراً كبيراً في تطوير المجتمعات، ولكن إذا ما تخطت الحدود المرسومة لها قد تؤدي إلى نتائج

السياحة تعطي بجسمة كبيرة من الاستثمارات الأجنبية

المعرض العالمي للأسواق الحرة
27 مليار دولار
حجم المبيعات سنوياً

كان - "الاقتصاد والاعمال"

عُقد في مدينة كان الفرنسية المعرض العالمي للأسواق الحرة، الذي تنظمه جمعية الأسواق الحرة العالمية TFWA. ويُعتبر هذا المعرض حدثاً هاماً بالنسبة لقطاع الأسواق الحرة وعملية البيع بالتجزئة الخاصة بالسلع. حضر افتتاح المعرض، رئيس جمعية الأسواق الحرة العالمية إيريك جول - مورتسنس، ووزيرة الدولة الفرنسية لشؤون التجارة الخارجية كريستين لاغارد، والمستشار الألماني السابق غيرهارد شرون.



الوزيرة كريستين لاغارد

وتتصدر منتجات الرعاية الأبوة بنسبة 36 في المئة، يليها الطعورات والأدوات التحميل بنسبة 28 في المئة، والشرايات الروحية بنسبة 18 في المئة ومنتجات الذئب بنسبة 10 في المئة، والمواذ الغذائية بنسبة 8 في المئة.

ويشكل العرض للاسواق الحرة السنوي فرصة هائلة للشعاعين في هذه الصناعة لعقد الشراكات وتفعيل علاقات العمل، وإطلاق المنتجات الجديدة وتطوير الأسواق. وكان العرض نظم للمرة الأولى في مدينة نيس الفرنسية العام 1985 بمساحة 4 آلاف متر مربع، على الرغم من تضاعف مساحة 18 ألف متر مربع، ومنذ ذلك الوقت يحتل العرض موقعاً مميزاً على أجندة الأعمال الحرة. وعلى الرغم من إضافة قسم جديد وهو Bay Village لا يزال هناك مشترون محتملون على ألسنة الانتظار.

تذكر أيضاً أنه أطلق في العام 1995 العرض العالمي للأسواق الحرة منطقة آسيا الباسيفيكية، لتلبية الطلب المتزايد في هذه المنطقة على الأسواق الحرة.

ويؤرخ للعرض كل عام آلاف الزوار من أنحاء مختلفة من العالم، يتوجهون على سواء بيع للمشغولين، سلطات مطارات، خطوط طيران، شركات الرحلات السياحية البحرية، إضافة إلى عدد كبير من الوكلاء والزوار من مختلف الصناعات.

الأسواق الحرة في العالم.
يُذكر أن دبي استضافت أواخر الشهر
الماضي مؤتمراً حول تجارة التجزئة
والأسواق الحرة في الشرق الأوسط.
وتبلغ مبيعات أجهزة السفر
والأسواق الحرة 27 مليار دولار سنوياً،
تتوزع بنسبة 42 في المئة لأوروبا، 27 في المئة لـ
آسيا وأفريقيا، 25 في المئة للأميركيتين و5
في المئة للشرق الأوسط وإفريقيا.

حصّة الشرق الأوسط 7 في المئة
مقابل 42 في المئة لأوروبا

جول - مورتسن لخص في كلمة القاها في حفل الافتتاح الواقع المالي الاسواق الحرة والتحديات التي تواجهها. فيما لقت وزيرة الفرنسية لاثارد مداخلته حملت عنوان "اممية الاسواق الحرة في عملية البيع بالتجزئة" الرفاهية الفرنسية سلطت فيها الضوء على بعض الجوانب التي تقوم بها الحكومة من اجل دعم هذه الاسواق. وأشارت إلى الإجراءات الاممية في المطارات ومدى تأثيرها على نشاط تجارة التجزئة أثناء السفر.

من جهة، ألقى شرودر محاضرة تحت عنوان "التعديلات في القرن الجديد" تناول فيها عدة تأثيرات الموقع الجغرافي السياسي على التجارة العالمية، شارحاً لوجهة نظره بالنسبة لتقوس الاتحاد الأوروبي أخذاً في الاعتبار التطور المستقبلي لأوروبا وتحديداً أوروبا الشرقية وتركيا.

وتخلل العرض مؤصر خاص لجمعية الشرق الأوسط للأسواق الحرة جرى خلاله مناقشة بعض الأمور الخاصة في المنطقة بالنسبة لمعايير الأمن، المعتمدة، ومسألة زيادة حركة المسافرين وزيادة الجيومات، وقال رئيس جمعية الشرق الأوسط للأسواق الحرة كولن هاكولوغلي "إن الشرق الأوسط يمثل نسبة 6 في المئة من مجمل معاتاة



من العرض



انترنت نقية...
نقاء أولادك

خدمة مجانية جديدة نقدمها لمستخدمينا، نؤمن لهم تصفحاً آمناً للانترنت،
حيث نسمح بحجب المواقع غير المرغوب بها عن طريق مخدمائنا.
بضمن فلتر الأولى إبعاد المواقع اللاأخلاقية و مواقع نوادي القمار والعنف
والجريمة...الخ عن الأطفال.
مع إمكانية إضافة مواقع الدردشة و غرف المحادثة الى قائمة المواقع المحجوبة
حسب الرغبة.

Head office, Pakistan Street - Damascus - Syria - P.O. box: 13365
Tel: +963 11 4474270 - Fax +963 11 44678628
E-mail: customer-care@aloola.sy

@your Service

www.aloola.sy

ALoola
الأولى
مزود خدمة الانترنت
في الجمعية العلمية السورية للمعلوماتية

"سوق السفر العالي" مشاركة عربية عادية واهتمام استثنائي بلبنان

لندن - زينة أبو زكي

نجاح الشركة في التحول إلى شركة إقليمية ودولية لإدارة الفنادق، كما كان لافتاً هذا العام الاهتمام العربي والدولي الاستثنائي بلبنان تضامناً مع قطاعه السياحي الذي تلقى ضربة قاسية نتيجة العدوان الإسرائيلي الأخير. وتجسد الاهتمام بتخصيص المنظمة العالمية للسياحة التابعة للأمم المتحدة مؤتمراً صحافياً لعرض أوضاع القطاع وسبل مساعدة لبنان على النهوض مجدداً وعودة السياحة إلى ما كانت عليه قبل العدوان.

شهد "سوق السفر العالي" الذي استضافته العاصمة البريطانية لندن مطلع شهر نوفمبر الماضي، وكل عام، مشاركة عربية كثيفة، علماً أن هذه المشاركة تتفاوت من عام إلى عام كذلك الإعلان عن منتجات وعروض جديدة. وجاءت مشاركة مجموعة فنادق روتانا بجناح خاص بها في المنطقة المخصصة للشرق الأوسط تأكيداً على



الجناح منطقة الشرق الأوسط، وبدا الجناح اللبناني

والعلم.

من جهته، لفت مدير عام هيئة أبو ظبي مبارك المهيري في حديث لـ "الاقتصاد والأعمال" ينشر في العدد المقبل، إلى أهمية هذه الفعاليات بالنسبة لأبوظبي، وخصوصاً لناحية تعريف السائح بمقومات السياحة في الإمارة والشاريع السياحية التي تشهدها ودورها في تحقيق الأهداف

ووكالات السياحة والسفر.

وأعرب وزير السياحة الأردني السابق منير نصار عن أهمية المعرض لأسباب عدة منها أهمية السوق البريطانية بالنسبة للأردن، بالإضافة إلى استقطاب أسواق أخرى، وتمتع الجناح الأردني بمميزات خاصة من ناحية الموقع والمساحة ومشاركة عدد كبير من مؤسسات القطاعين الخاص

ككل عام، تقتصر المنطقة المخصصة للشرق الأوسط في المعرض لجناح كل من دبي، الأردن ومصر وهي الأكبر مساحة بالإضافة إلى قطر، أبو ظبي، رأس الخيمة، الشارقة، البحرين، سلطنة عمان، سورية، لبنان، فلسطين، تونس، المغرب وليبيا. ويشترك مع هذه الدول أيضاً مؤسسات عامة وخاصة تشمل شركات الطيران



للأمر الصحفي الخاص بلبنان، وبيد من اليسار: طالب الرفاعي، الوزير جوسركيس، فرانكيسكو فرانجيبالي، الوزير منير نصار، وجيفري ليمان

التضامن مع لبنان

تستمر الجهود المحلية والدولية لإعادة إنعاش السياحة في لبنان حيث عقد مؤتمر صحفي حضره بالإضافة إلى وزير السياحة اللبناني جوسركيس، وزير السياحة والآثار الأردني السابق منير نصار والأمن العام لمنظمة السياحة العالمية فرانكيسكو فرانجيبالي، بالإضافة إلى نائبه طالب الرفاعي، ومستشاره جيفري ليمان.

وتحدث الوزير سركيس، قائلاً: "إن القطاع السياحي في لبنان، الذي يلعب دوراً أساسياً في الاقتصاد ويؤثر بشكل مباشر وغير مباشر على القطاعات الأخرى، يعتمد بشكل كبير على الأمن والاستقرار". ولعت إلى الإنجازات الكبيرة التي تحققت خلال السنوات الخمس الأخيرة، والتي جعلت

ووجب للزبد من السياح إلى إمارة الشارقة كذلك تعريف سوق السياحة الأوروبية بقومات وعوامل الجذب السياحي التي تتمتع بها الشارقة اليوم". ومن جهة أخرى تحدثوا إمارة رأس الخيمة حذو الإمارات الأخرى في الشارقة للسياحة فيها، وكانت قد بادرت إلى إنشاء شركة طيران رأس الخيمة التي ستبشر عملها في الربع الأول من العام 2007.

كذلك الأمر بالنسبة للدول الأخرى كسلطنة عمان والبحرين ودول لا تزال متمسكة بالسياحة رغم للمشاكل التي تعاني منها كفلسطين، سورية ولبنان، في حين تعمل ليبيا جاهدة لترسيخ موقع مميز لها سياحياً لا سيما سياحة الصحراء إن على صعيد عربي أو أفريقي.

الاستراتيجية السياحية التي وضعتها الهيئة العام 2004.

وكان الرئيس التنفيذي للخطوط الجوية القطرية أكبر المفاكر، قد أعلن عن توسيع شبكة الخطوط العالمية للشركة، قائلاً: "ستدخل الخطوط الجوية القطرية عامها العاشر منذ إعادة إطلاقها بإضافة سبع وجهات جديدة هي: لاغوس، دار السلام، نيويورك، بالي، ومينينة هو تشي منه بالإضافة إلى وجهتين أخريين في أوروبا. ويعزز هذا التوسع موقع القطرية كشركة طيران عالمية".

وأضاف: "إن الخطوط الجوية القطرية تقدمت بطلب شراء 20 طائرة بوينغ 777 سيبدأ استلامها نهاية العام 2007. وتخطط القطرية مستقبلاً لشراء 20 طائرة من الطراز ذاته سيكون بعضها مخصصاً للشحن والبعض الآخر للرحلات الطويلة، لافتاً إلى أن العمل جار على مضاعفة حجم أسطول الشركة ليصل العدد إلى 110 طائرات مع حلول العام 2015".

وتسعى دول الخليج إلى ترسيخ موقعها على الخريطة السياحية أسوة بدبي التي سبقتها في هذا المجال، وهي لا تفوت فرصة أو مناسبة لتحقيق أهدافها. فالشارقة تضع خطة مدروسة للترويج للإمارة كوجهة سياحية تراثية ثقافية. ووصف مدير هيئة الإنماء التجاري والسياحي في الشارقة محمد علي النومان المشاركة في المعرض بالنجاحة "فالشارقة معروفة في أسواق السياحة العالمية، وهي وجهة سياحية مفضلة بما تمتلكه من مقومات جذب سياحي تميزها عن سواها في المنطقة والعالم". وأشار إلى أن المشاركة في المعرض والاتقاء مع شركات السياحة والسفر العالمية يلعبان دوراً كبيراً في تعميق أواصر التعاون في المجال السياحي المشترك

جائزة الصحافة العالمية

لهيئة أبوظبي للسياحة

إضافة إلى جائزة الفضل وجهة سياحية في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا التي حصنها إمارة أبوظبي من الهيئة للمنظمة لعرض "سوق السفر العالمي" في لندن، منحت مجلة "ميدل إيست ترافيل" بصفتها شريكاً إعلامياً في المعرض العالمي، مدير عام هيئة أبوظبي للسياحة مبارك المهيري جائزة "الإعلام العالمي" لسوق السفر العالمي تقديراً منها للجهود التي تقوم بها الإمارة في تطوير السياحة.



حائزو جوائز الإعلام العالمي، وبيهم مبارك المهيري (الثاني من اليسار)

شنادق روتانا

تشارك بنجاح خاص

شاركت فنادق روتانا، الشركة الرائدة في إدارة الفنادق، في معرض السفر العالمي بنجاح خاص، ولغت اختيارها أن يعون جناحها في إطار الأجنحة المخصصة لمفظة الشرق الأوسط، وليس في إطار السلاسل الفندقية، ويعزى ذلك إلى كون روتانا هي السلسلة الفندقية الوحيدة ربما التي نشأت في منطقة الشرق الأوسط وتعمل فيها.

وقال نائب رئيس فنادق روتانا للمبيعات والتسويق دانيال حجار: "بناءً على توليدنا البارز في الشرق الأوسط ومصادرنا القوية في بريطانيا، فإننا نشهد ارتفاعاً مستمراً في عدد المسافرين القادمين من بريطانيا، لذا نضع الكثير من الجهود لتعزيز هذه السوق. وإضافة: "إن مشاركتنا هذا العام في معرض "سوق السفر العالمي" ستكون داعمة لمفظة روتانا في التوسع إلى 42 فندقاً في العام 2008".



عماد إلياس يلوست دانيال حجار (اليسار) وعضوين في فريق روتانا

لا تزال الأضرار محدودة، فأرقام أكتوبر تظهر انتعاشاً سريعاً، ونحن سنقوم بمبادرات للمساعدة في الإعلام ونقل الصورة الصحيحة".

وأكد فرائجاني على أن منظمة السياحة العالمية تستعمل على مساعدة لبنان على تطوير الخطة السياحية الرئيسية الخاصة به، وذلك بالتعاون مع UNDP والحكومة الفرنسية. وأعلن أنه سيتم إرسال صحافيين إلى لبنان للاطلاع عن كثب على الأوضاع فيه، وستأكدون بأنفسكم أن الوضع في لبنان ليس كما أيتهموه على التلفزيون".

تصاير

وأعرب وزير السياحة والآثار الأردني السابق مفير نصار عن تضامنه الشديد مع لبنان، وقال: "كما أن نمو القطاع السياحي اللبناني مرتبط بالاستقرار، فإن نمونا في المنطقة في الأردن يعتمد إلى حد كبير على النمو في لبنان. وهذا ما كانت تؤكد حركة الرحلات باتجاه المنطقة والتي تبدأ بلبنان مروراً بسورية ووصولاً إلى الأردن". وأمل نصار أن تعود هذه التشريعات في لبنان.

وأعتبر نصار أن أهم ما يميز لبنان، إضافة إلى المقومات الكثيرة التي يتمتع بها، الخبرات اللبنانية المشهورة في صناعة السياحة والتي تستفيد منها معظم الدول العربية. فاللبنانيون محترفون في فن الضيافة ويعملون في المؤسسات السياحية حول العالم التي تستفيد من خبراتهم".

جديدة يؤكد لبنان قدرته على استعادة عافيته. فخلال الأوام الأخيرة استطاعت منطقة الشرق الأوسط ورغم كل التحديات لا سيما أحداث العراق وفلسطين أن تكون الأسرع نمواً في السياحة". وأشار إلى قرار منظمة السياحة العالمية عقد اجتماعها ومؤتمرها المقبلين في بيروت بعد تحسن الأوضاع في لبنان.

وتحدث فرائجاني عن تغير سلوكيات السائح بعد أحداث 11 سبتمبر، مشيراً إلى ظاهرة سرعة تعافي الوجهات التي تتعرض إلى أزمات أمنية، وهذا ما يحصل الآن في لبنان، كما قال. ورأى أن منطقة الشرق الأوسط استطاعت أن تجذب سياحة عالمية وإقليمية، وهذا ما يحدث في شرم الشيخ، دبي، الأردن، سورية ولبنان. لافتاً إلى أن قوة لبنان تكمن في قدرته على جذب السياح وعودتهم إليه مجدداً. وقال: "لبنان كان يشهد انطلاقاً سياحية جيدة، والأرقام حتى يوليو الماضي كانت ممتازة، ورغم كل شيء

لبنان من أهم المقاصد السياحية في المنطقة. وقال: "كل المؤشرات كانت تؤكد أن لبنان سيشهد في العام 2006 سنة سياحية مميزة، إذ كان من المتوقع أن يستقبل نحو 1,6 مليون سائح، أي بزيادة تتخطى الـ 50 في المئة عن العام 2005، وتزيد كذلك عما تحقق في العام 2004 حيث استقبل في ذلك العام نحو 1,3 مليون سائح.

وختم بالإشارة إلى أن الحرب لم تطل بشكل مباشر البيئة التحتية السياحية، وإن كانت الأضرار غير المباشرة كبيرة لأن الحرب عطلت حركة السياح". وأكد أن لبنان "لا يزال كما كان، وهو كما طائر الفينيق ينهض من تحت الرماد".

فرائجاني

من جهته، تحدث فرائجاني عن واقع السياحة في منطقة الشرق الأوسط فقال: "مرة جديدة هناك جزء من هذا العالم يواجه صعوبات، ومرة

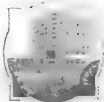
ثلاثة أحداث سياحية

في لبنان بينها AWTTE 2007

أعلن وزير السياحة اللبناني جو سركيس عن ثلاثة أحداث سياحية سيشهدها لبنان وهي: ماراتون بيروت العالمي، المؤتمر العالمي لتعزيز الأمن السياحي في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا الذي سيقام على هامش اجتماع لجنة الشرق الأوسط في منظمة السياحة العالمية المقرر عقده في بيروت يومي 6 و 7 ديسمبر الجاري، وللمنتقى والعارض العربي الدولي للسياحة والسفر AWTTE الذي سيقام بين 6 و 9 ديسمبر 2007.



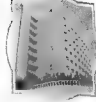
SAFFA CHAM PALACE
SAFITA



AMANET CHAM PALACE
HAMA



PALMYRA CHAM PALACE
PALMYRA



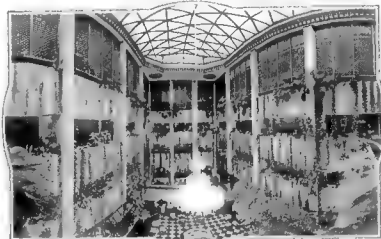
AMMAN CHAM PALACE
AMMAN, JORDAN



COOL DAZER
DE CHAM RESORT
LATTAKIA



CHAMNIA CHAM PALACE
ALEPPO



CHAM PALACE - DAMASCUS



EBLA CHAM PALACE
DAMASCUS



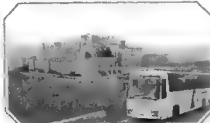
BAHAT CHAM HOTEL
DEIR EZZOR



BOSRA CHAM PALACE
ALEPPO



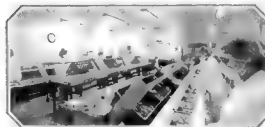
CHAM GOLF & COUNTRY CLUB



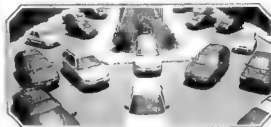
CHAMFOUR



FOURAT CHAM PALACE
DEIR EZZOR



CHAM AIRLINE CATERING



CHAMCAR

USA P.O. Box 18163 - Washington, DC 20036-USA - Phone +1-202 331-9299 - Fax +1-202 835-0122
 SYRIA : Maysaloun Street - P.O. Box 33555 - Damascus, Syria - Phone +963 (11) 223 23.00 - Fax +963 (11) 221 66 28
 FRANCE : 35 Av. Hoche - 75008 Paris, France - Phone +33 (1) 42 99 98 00 - Fax +33 (1) 40 74 05 04
 LEBANON - P.O. Box 118-5343 - Beirut - Phone +961 (1) 753.550 - Fax +961 (1) 753 551
 EGYPT : 28 Hussein Wassef Street - Giza, Cairo - Phone +203 336.83 58 - Fax +202 761 99 03
 JORDAN P.O. Box 942280, zip code 11194, Amman - Tel +962 (6) 565 9270 Fax +962 (6) 565 9271

Web Site : www.chamhotels.com

E-mail : executive.office@chamhotels.com

E-Fax . For Executive Offices +1-888-373-5432, for Europe, Asia, Africa and Middle East +1-202 478-0367



للشيخ سلطان بن طحون آل نهيان

التطوير العقاري والتقييم وإدارة العقود والتطوير الفني والإقليمي والاستثمار والاقتصاد، فضلاً عن مواد جديدة تلبي متطلبات العاملين في القطاع العقاري في المنطقة.

ومن المتوقع أن يتم الانتهاء من أعمال تشييد المقر الجديد خلال النصف الثاني من العام 2009، وسيضم مكتبة خاصة وغرفاً للمؤتمرات والمكتبات.

معهد للتدريب العقاري

في أبوظبي

أعلنت شركة التطوير والاستثمار السياحي في أبوظبي عن إنشاء مركز "إيربان لاند - الشرق الأوسط" للتحقق من قطاع التطوير للمدن. وسوف يساهم المعهد، وهو هيئة دولية غير ربحية تعمل في مجال الأبحاث والتعليم، في تلبية احتياجات العاملين في مجال تخطيط الأراضي والمدن والتطوير العقاري.

وأكد رئيس الشركة الشيخ سلطان بن طحون آل نهيان أن هذه المبادرة تعكس التزام شركة التطوير والاستثمار السياحي بإرساء أفضل الممارسات في قطاع العقارات المتنامي في المنطقة.

وقال الرئيس التنفيذي للشركة ورئيس مجلس إدارة المعهد لي تيهيلر، إن المعهد سيقدّم مجموعة واسعة من الدورات في قطاع

أعلنت شركة الدار العقارية عن المشاريع التي ستقام على جزيرة "ياس"، إحدى أكبر جزر أبوظبي الطبيعية، والتي من شأنها أن تحوّل الجزيرة إلى وجهة سياحية عالمية. ومن المقرر أن تستضيف الجزيرة مشروع "فيراري وورلد"، بعد أن حصلت "الدار" على الحقوق الحصرية لإنشاء منتزه ومتحف ومسرح، يتمحور موضوعها حول "فيراري". وتتضمن الأنشطة إقامة حلبة سباق سيارات ذات معايير عالمية، وحلبة سباق سيارات الكارتينغ أو سيارات السباق على الرمال.

وأفردت "الدار العقارية" مساحة 300 ألف هكتار من "جزيرة ياس" للمراكز التجارية. كذلك ستضم الجزيرة هوضي ماريانا أساسيين وتسهيلات خاصة لإرساء اليخوت، ومتنجات وفنادق على البحيرة وشققاً فندقية، وحديقة مائية، و3 ملاعب للغولف، وملعباً خاصاً بالرياضة البولو ومركزاً لركوب الخيل إلى جانب المطاعم والقاعات والمشاريع السكنية المختلفة. كما أنه يجري التخطيط إلى تحويل أجمل مناطق الجزيرة إلى مصميات.

ويقول رئيس "الدار العقارية" أحمد علي الصايغ إن "جزيرة

ياس" ستضم بين مختلف النشاطات الطبيعية التي تقدمها كل جزيرة، وبين وسائل الراحة والتوفية الأكثر استقطاباً للسائحين حول العالم. إلى ذلك، أطلقت شركة الدار العقارية مشروع "السوق المركزي" في أبوظبي، وهي سوق تجارية تمتد على مساحة 5 هكتارات وتضم 3 أبراج وفندقين من فئة 4 و5 نجوم، بالإضافة إلى شقق سكنية مفروشة ومكاتب ومحال تجارية ودور سينما وغيرها من المرافق.

ومن المنتظر أن تنجز كافة أقسام المشروع، الذي تولّت تصميمه شركة فوستر وشركاه، خلال العام 2009 ما عدا الأبراج السكنية التي سيتم الانتهاء من تنفيذها خلال الربع الثاني من العام 2010.

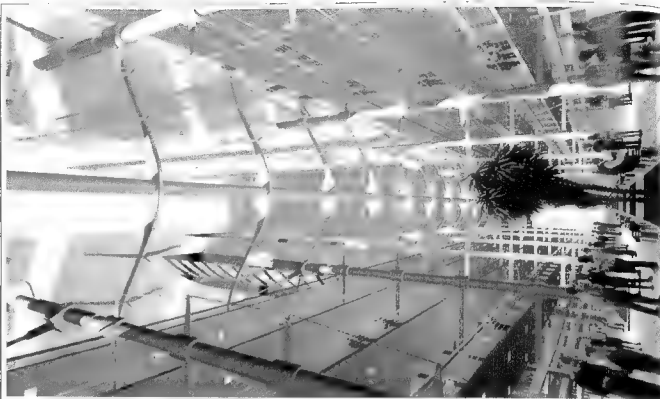
"الدار العقارية" تعلن مشاريع جزيرة "ياس" في أبوظبي



أحمد علي الصايغ



مشروع "السوق المركزي"



КС+К4КΔУW

ANTARADUS

for Touristic Development

www.alhondgroupplc.com

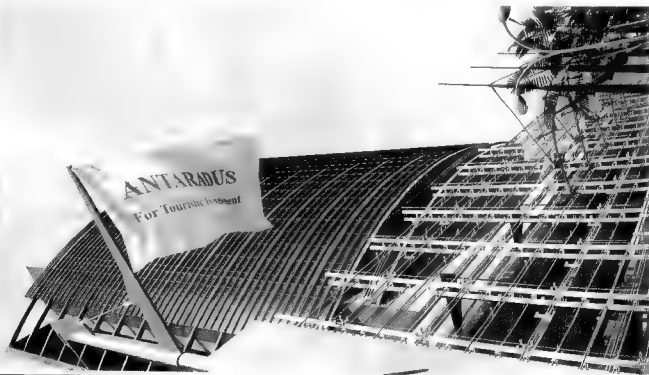
United Kingdom.

Tel: +44 (0)1275 461 234

FAX: +44 (0)275 461 222

info@unad.com

Tartous - Syria



مداير: 7 مشاريع

في دبي

أعلنت شركة مداير للاستثمار العقاري، التابعة لمجموعة مداير، عن بدء أعمالها الاستثمارية في دولة الإمارات العربية المتحدة، ومن المقرر أن تقوم الشركة بتطوير 7 مشاريع في منطقة الخليج التجارية في دبي.

وقال رئيس مجلس إدارة الشركة المهندس علي عبد الرضا المشهدي: "نحرص على اتباع أعلى معايير الجودة في المشاريع التي ننفذها، ما يساهم في ترسيخ مكانتنا في قطاع التطوير العقاري في المنطقة. وتعكس مشاريعنا الاستثمارية طوية الأمد في الإمارات، إدراكنا لحجم الفرص الكبيرة التي توفرها أسواق التطوير العقاري في هذا البلد". وتأسست مجموعة "مداير" في العام 1992 كشركة متخصصة في مجال تصميم وإنشاء مشاريع مدنية وصناعية، إضافة إلى أعمال تطوير البنى التحتية. وتمتلك "المداير" حالياً عدداً من الشركات التي تعمل تحت مظلتها والتي تتنوع اختصاصاتها ما بين التطوير العقاري والخدمات الهندسية والتصنيع.

مكاسب القابضة تبشر عملياتها

في الإمارات



من اليسار: مدحت الطواني (كواترو) هشام عبد الغني (مكاسب القابضة)، عمر منصور روي (روي)

أعلنت "مكاسب القابضة" عن بدء عملياتها في الإمارات، كشركة استثمار ذات مسؤولية محدودة تمارس أعمالها على الصعيد الإقليمي.

وأعلن أحد مؤسسي الشركة هشام عبد الغني أن "مكاسب القابضة" اشترت مجموعة من المشاريع العقارية التي يتم تطويرها حالياً، وهي ستعمل على تطوير مشاريع أخرى جديدة في المنطقة بشكل مستقل أو ضمن إطار مشاريع مشتركة. وأعرب عن ثقته بالمناخ الاستثماري المتميز الذي يسود المنطقة.

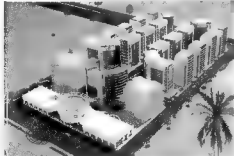
يذكر أن "مكاسب القابضة" تعتبر مشروعاً مشتركاً بين مجموعة شركات "روي" و"شرم لاند" وشركة "إيه. إيه. انفيستمنت" و"كواترو" وتعمل حالياً على مشاريع بقيمة 20 مليار درهم إماراتي. ومن المقرر زيادة هذا الاستثمار ليهصل إلى 100 مليار درهم في غضون السنوات العشر المقبلة. وتسمى الشركة إلى مواكبة التطورات السريعة وتبني استراتيجية تقوم على تنويع الاستثمار في قطاع العقارات من خلال الخيارات للتوفيرة وشبكة الاتصالات الإقليمية الواسعة التي يمتلكها مؤسسوها.

تأسيس" تطلق

"إيربورت تاورز" في رأس الخيمة

أطلقت شركة تأسيس للإستثمار والتطوير مشروع "إيربورت تاورز" الذي يقع في المنطقة الحرة لطار رأس الخيمة. وتقدر كلفة المشروع بمليار درهم (271 مليون دولار) ويقام على مساحة إجمالية تصل إلى 500 ألف قدم مربع. وهو يتألف من 10 أبراج تجارية يتضمن كل واحد منها 10 طوابق، و8 أبراج سكنية وتكون كل منها من 11 طابقاً وقرية لشحن البضائع. كما يتضمن المشروع فندقاً من فئة خمس نجوم، الممتد به 160 شقة مفروشة مزودة على برجين.

وأوضح رئيس شركة تأسيس للإستثمار والتطوير سعد إبراهيم الموسى أن المشروع يستهدف بشكل مباشر شركات المنطقة الحرة وشركات الطيران، أما تمويله فيسكن من خلال القروض وعمليات البيع المسبق والمحافظة داخل المجموعة. وسوف تطور شركة تأسيس للإستثمار والتطوير المشروع بمشاركة "إيه أند إيه للإستثمار". تجدر الإشارة إلى أن شركة تأسيس هي عبارة عن مشروع مشترك بين



"إيربورت تاورز"

"تعميرات الواسي" التي تمكّن عدداً من الشركات العالمية العاملة في القطاع العقاري والفندقي والصناعي والمراكز التجارية للسعودية ومجموعة علي الموسى وأولاده الإماراتية.

"إدارة" تفوز بعقد

"قرية الكتبان" في أبو ظبي



مشروع "قرية الكتبان"

فازت شركة "إدارة" بعقدنا الأول في أبو ظبي، وهو من شركة "منزل" لتطوير مشروع "قرية الكتبان". والمشروع عبارة عن مجمعات سكنية تقع ضمن مجمع دبي للإستثمارات، ويمتد على مساحة 463 ألف قدم مربع ويضم 19 مبنى سكنياً، إضافة إلى أحواض سباحة ومركز صحي وملاعب وحدائق عامة.

يشار إلى أن "إدارة" هي شركة تابعة ومملوكة كلياً لشركة "الاتحاد العقاري" وقد تم تأسيسها في العام 2002 لإدارة المشاريع التابعة للشركة. وتسمى "إدارة" إلى توسيع حقيقتها من خلال اكتساب عملاء جدد في مختلف أرجاء دولة الإمارات. وهي حالياً، تدير وتشرف على مشاريع عدة في كل من دبي والشارقة والعين وأبوظبي.

Advertising Agencies

Below the Line Companies

Broadcast Media

Digital Printing

Direct Mail & Marketing

Exhibitions & Events Organizers

ISPs & Website Developers

Media Agencies

Media Representatives

Outdoor Media

Outdoor Signs Manufacturers

Prepress & Graphic Design

Print Media

Production Houses / Studios

Printing Press Houses

Professional Photographers & Image Libraries

Public Relations Consultants

Research Companies

MEAG
Advertising Guide

2007-2008
www.meagonline.com

A comprehensive reference
to the key countries
in the Arab & North Africa
region

DDINTAKI

Be part of it

MEAG 2007/2008 - Tenth Edition

To submit your data please visit our website www.meagonline.com

KROPPOS MIDDLE EAST

P.O. Box 16-5593 Achrafieh, Beirut 1100 2050 Lebanon

Tel: 961-4-541 336, 961-3-325 701; Fax: 961-4-541 337

E-mail: kroppos@inco.com.lb

سوليدير تسلمت تصاميم المشروع بيع أول قطعة أرض في "بوابة بيروت"



من التصاميم النهائية لمشروع "بوابة بيروت"

التجارية المطلوبة من "سوليدير" وبلدية بيروت وجميع الجهات الأخرى وفقاً للخطة المحددة وفي الوقت المطلوب.

وكان "بيت أبوظبي للاستثمار" قد تلقى عرضاً رسمياً لشراء أول قطعة أرض في مشروع "بوابة بيروت" الذي يضم ثمانية قطع، وذلك من شركة STAR Property & Tourist Development S.A.L التي تتخذ من بيروت مقراً لها.

وأكد الرئيس التنفيذي لـ "بيت أبوظبي للاستثمار" ورئيس مجلس إدارة شركة بوابة بيروت القابضة، رشاد حناجي على أهمية هذه الصفقة التي تقدر قيمتها بـ 30 مليون دولار، قائلاً: "من المحتمل أن يتم أيضاً بيع قطعتي أرض قبل نهاية العام الجاري".

أعلن "بيت أبوظبي للاستثمار" عن تسليم التصاميم النهائية الخاصة بمشروع "بوابة بيروت"، البالغة قيمته نحو 600 مليون دولار، إلى الشركة المسؤولة عن تطوير الوسط التجاري للعاصمة اللبنانية بيروت "سوليدير".

وقد تم الكشف عن التصاميم الجديدة والنهائية للمشروع، حيث أصبح بإمكان الجميع التعرف على الشكل الذي سيبدو عليه عند انتهائه. وتظهر هذه التصاميم إضافات عصرية إلى أحد أبرز المناطق التاريخية في بيروت بالقرب من ساحة الشهداء الشهيرة.

وكان حضر إلى لبنان الشهر الماضي المهندسون المعماريون الذين يعملون على وضع تصاميم "بوابة بيروت" للمشاركة في ورش العمل الأخيرة المتعلقة بالمشروع الذي يضم مجمعات سكنية وتجارية راقية تتمتع بإطلالة جميلة على البحر.

وتعتبر عملية تسليم التصاميم النهائية إلى شركة سوليدير خطوة مهمة جداً، إذ أنها تضع مشروع "بوابة بيروت" على الطريق الصحيح، بحيث بات بالإمكان التأكد من تسليم كافة الموافقات

إدراج "أركان الكويت العقارية" في البورصة



سامر رجا الحاج

أعلنت شركة بيت الاستثمار الخليجي، بصفتها مستشار الإدراج، عن حصولها على الموافقة الرسمية لإدراج شركة أركان الكويت العقارية (أركان) في سوق الكويت للأوراق المالية.

وقال نائب الرئيس التنفيذي لشركة بيت الاستثمار الخليجي سامر رجا الحاج أن شركة أركان الكويت العقارية تأسست في العام 2003 كشركة عقارية مساهمة مقفلة، ويبلغ رأس مالها المصرح والمذخور 19,4 مليون دينار كويتي، وبلغت أرباحها الصافية في العام 2005 نحو 2,2 مليون دينار، بزيادة 56 في المئة عن العام 2004، مشيراً إلى أن أرباح "أركان" للعام 2006 ستصل إلى 3 ملايين دينار.

ولفت إلى أن الشركة سترتكز على نمط جديد من أنشطة الاستثمار العقاري في دولة الكويت وهو عبارة عن منتج متكامل وفقاً لاحتياجات السوق يتعامل في شق التملك بنظام (اتحاد الملاك) الذي يسهل على المالك تنظيم العلاقة مع الملاك الآخرين، إضافة إلى مساهمتها في مجموعة من المحافظ والصناديق والشركات العقارية في دول الخليج العربي والولايات المتحدة الأمريكية والتي تهدف من خلالها إلى تعزيز ستراتيجية نموها.

"قطاف" السعودية تتوسع في الخليج وأفريقيا



خالد السعيد

كشف مدير عام شركة قطاف للتطوير العمراني خالد السعيد عن مزم الشركة توسيع نشاطها إلى أسواق خارجية، أبرزها أبوظبي ودبي والمغرب ومصر، بالتزامن مع نمو أعمالها في السوق السعودية "التي تعتبر الأولوية بالنسبة لنا".

وقال لـ "الأقتصاد والأعمال" بأن شركته تطور المباشرة في تنفيذ عدد من المشاريع السكنية - السياحية في الرياض بكلفة إجمالية تفوق 300 مليون ريال، "بعد أن بعنا بالكامل الوحدات السكنية التي بينناها في كل من حي الروضة وحي الفلاح شمال العاصمة السعودية".

أما خارجياً، "فنحن بصدد عقد تحالف مع إحدى الشركات المغربية لإقامة مشروع مشترك في المغرب، كما لدينا مشروع قيد الدراسة في مصر، وهو عبارة عن أبراج سكنية ومكتبة تقع على النيل وتصل تكلفتها إلى 600 مليون ريال". إلى ذلك، فإن لدينا مشروعاً نوعياً في دبي هو Space Towers، وسنقدم طرحه قريباً جداً على الملاكين للمباشرة بتنفيذه. كما نقوم بالتفاوض على تطوير أحد المشاريع في أبوظبي، إلا أننا ما زلنا في المراحل الأولى من العملية.

ويُشني السعيد على الدور الاقتصادي والتنموي الكبير للمدن الاقتصادية للنمو إنشاؤها في المملكة، مُصريحاً بأن "قطاف" تعمل حالياً على تكوين تحالف لتطوير مدينة اقتصادية جديدة، رافضاً الدخول في التفاوض "قبل الحصول على الموافقة من الجهات المعنية على فكرة المشروع".

معرض لبنان في الشرق الأوسط



رسالة إرادة وتواصل وسلام نستمر في كتابتها.

طيران الشرق الأوسط الخطوط الجوية اللبنانية www.mea.com.lb

"وسط المدينة جبل علي" المشروع الأول لـ "ليمتاس" في دبي

أطلقت "ليمتاس"، شركة التطوير العقاري العالمية التابعة لـ دبي العالمية، مشروعها الأول في دبي، وهو "وسط المدينة جبل علي". ويحسب رئيس "دبي العالمية" سلطان أحمد بن سليم، يمثل مشروع "وسط المدينة جبل علي" أسلوباً استراتيجياً جديداً وقابلاً للاستمرار تبعاً لـ "ليمتاس" حالياً، ويهدف إلى تطوير مشاريع عمرانية تساعد على خلق مجتمعات متكاملة ومتنوعة.

وتبلغ مساحة للمشروع 200 هكتار ويمتد على مسافة 11 كلم، وهو يتألف من أربع مناطق أساسية: الحي الشرقي، الحي الغربي المركزي، الحي الغربي المركزي، والحي الغربي. ويتميز بمساحات واسعة بين الأبنية ومناطق مخصصة للمشاة. ويحتوي المشروع على 326 بناءً تم تخصيص 237 منها للسكن. ويضمن للمشروع نظام مواصلات متعدد الوسائل حيث سيتم إنشاء محطات لشبكة مترو دبي للمواصلات في كل منطقة من المناطق الأربع في المشروع. وتجرى حالياً عمليات البناء والإنشاء للمشروع، ومن المقرر أن تكتمل المباني التجارية الأربعة الأولى في منتصف العام 2007، وأعمال البنية التحتية في العام 2009. ويتسع المشروع لـ 235 ألف نسمة، ويصل عدد ساكني إلى 70 ألفاً.

بدء الأشغال في المشروع



"الكوثر للعقارات" تطلق برج "الدعاء مارينا" في مرسى دبي



من اليمين: هاني كانتاريا ويوسف محمّد المكي

أطلقت شركة

الكوثر للعقارات، التي تتخذ من البحرين مقراً لها، برج "الدعاء مارينا"، وهو مشروع سكني سيقام على الواجهة المائية لمرسى دبي بكلفة 200 مليون درهم (54 مليون

دولار)، وتبلغ مساحته الإجمالية 216 ألف قدم مربع، وهو يتألف من 25 طابقاً تضم 142 شقة، بالإضافة إلى محلات التسوق والطعام.

وأوضح العضو المنتدب في الشركة يوسف محمّد المكي أنّ المشروع هو المرحلة الأولى من مشروع تجاري وسكني ضخم سيقيم في قرية جميرا ومرسى دبي، وسنعلن عن مرحلتين الثانية والثالثة في المستقبل القريب.

وتقوم شركة أسباير بالتسويق الحصري لـ "الدعاء مارينا". وقد تم بيع ما يقارب 50 في المئة منه إلى مستثمرين غائبين من المملكة المتحدة.

وحسب العضو المنتدب في شركة أسباير للعقارات هاري كانثاريا، يبلغ سعر القدم المربع في "دعاء مارينا" 220 دولاراً وهو يعتبر السعر الأدنى على مستوى منطقة مرسى دبي في الوقت الحالي. وتوقع أن ترتفع الأسعار بنسبة 15 في المئة بعد أن أطلق للمشروع رسمياً، وأن ترتفع أكثر من 50 في المئة عندما يكتمل في غضون عامين.

"بلازا مايور" مشروع جديد في "قرية جميرا" - دبي

أعلنت 3 شركات عقارية في الإمارات هي: "مكاسب" و"إشرافة" و"تأسيس" عن تنفيذ مشروع مشترك في "قرية جميرا" - دبي، يحمل اسم "بلازا مايور" وتبلغ كلفته 3 مليارات درهم (818 مليون دولار)، وهو يتألف من 4 أبراج يتضمن كلٌّ منها 45 طابقاً.

ووقع اتفاقية المشروع المشترك كلٌّ من مؤسس شركة مكاسب العقارية هشام عبد الغني، والمدير التنفيذي لشركة إشرافة هشام الفار، ورئيس شركة تأسيس سعد أير أيم الموسى.

تقدر المساحة البنية للمشروع بـ 3 ملايين قدم مربع، وهو يمتد على مساحة 500 ألف قدم مربع، ويضمن كل برج مواقف مخصصة للسيارات ومحلات بيع بالتجزئة. إضافة إلى فندق من 5 نجوم، يتألف من 4 طوابق ويضم 80 غرفة.

"كوو للعقارات" تبدأ المرحلة الثانية من "خليج لاهويا السكني"

أعلنت "كوو للعقارات" عن إطلاق المرحلة الثانية من مشروع "خليج لاهويا السكني" الذي يقام على "جزيرة المرجان" في إمارة رأس الخيمة.

ويتوقع إنجاز المرحلة الثانية من المشروع الذي تقدر كلفته الإجمالية بـ 800 مليون دولار في مارس 2008. ويتألف المشروع من 269 وحدة سكنية للتملك الحر تتراوح أسعارها بين 112 ألف دولار و434 ألفاً، ويضم للمشروع مطاعم ومقاهي وبرك سباحة يتم التحكم بدرجة حرارتها، وملاعب تنس وأندية صحياً وسياً من فئة 5 نجوم، إضافة

إلى الألعاب المائية.

وتوقع الرئيس

والمدير التنفيذي لشركة

كوو للعقارات فرانك

كوي أن تحظى المرحلة

الثانية من المشروع

بالتجاوب نفسه الذي

لقيه المرحلة الأولى.



الاقطار الجديد

40 في المئة

هي نسبة العجز التي تواجهها بلدان المنطقة في مجال القوى العاملة المتخصصة في القطاع التقني، ويُعزى هذا العجز إلى سببين؛ أولاً، النمو الاقتصادي الذي تشهده بلدان الخليج؛ وثانياً، تحرير قطاع الاتصالات ولوجيات الطلب على خدمات النقل والمعلوماتية، الذي يسجل نمواً كبيراً في استخدام القوى العاملة المتخصصة من خارج بلدان المنطقة خصوصاً من البلدان الآسيوية.

90 في المئة

هي نسبة أجهزة الكمبيوتر المرتبطة بالإنترنت التي تحتوي على "برامج تجسس". وتؤكد بعض الشركات، التي ترافق انتشار هذه البرامج في أجهزة الكمبيوتر، أنَّ معظم الكمبيوترات المرتبطة بالإنترنت في العالم تحتوي على برنامج واحد على الأقل أو أكثر من برامج التجسس. ويمكن لهذه البرامج إرسال معلومات سرية إلى طرف ثالث من دون تصريح. كما يمكن أن تؤدي إلى إبطاء برنامج التشغيل في الكمبيوتر أو شلّه تماماً. وتضيف بعض الشركات المتخصصة في مكافحة هذه البرامج أنَّ المشكلة ليست فقط في انتشارها، بل في عدم معرفة أصحاب الكمبيوترات بما تحتويه أجهزتهم من ثغرات قد تهدد مستقبل أعمالهم. وتستهدف هذه البرامج عادة الكمبيوترات المنتشرة في الشركات بهدف سرقة معلومات صناعية أو تجارية.

2008

هي السنة التي ينتهي فيها مشروع مد كابل بحري للاتصالات بين الهند وأوروبا، عبر الشرق الأوسط. وتقول مصادر في الشركة المصرية للاتصالات أنَّ شركات اتصالات من مصر وأيطاليا والهند والسعودية والإمارات تساهم في المشروع. وتضيف مصادر الشركة أنها وقعت مذكرة تفاهم بشأن المشروع مع مؤسسة الاتصالات الإماراتية وشركة الاتصالات السعودية و"سباركل" التابعة لـ "تليكوم إيطاليا"، وشركة في.اس.إن.آل الهندية. وقالت الشركة إن الكابل يستخدم أطوالاً "موجية مكثفة" (Wavelengths) وتصل طاقته التصميمية إلى ما لا يقل عن 2560 جيجابايت في الثانية، ما يمكنه من نقل كمية هائلة من "البيانات" (Data). وأضافت الشركة أنَّ الأطر المرفوعة على المذكرة تتوقع منح عقود للمشروع قبل نهاية السنة الحالية.

لا شك أنَّ البلدان العربية بدأت، كل على حده، بتحقيق إنجازات متلاحقة على مستوى ردم الفجوة المعلوماتية مع الدول المتقدمة. لا بل يمكن الجزم أنَّ بلداناً عربية تمكّنت في العام 2006 من تخطي بلدان متقدمة تكنولوجياً في أكثر من معيار معلوماتي كالاتصالات النخالة وخدمات الجيل الثالث، وحتى في الاتصالات الإنترنت في جيلها الجديد المستند إلى تسريع الخدمات وتوسيع قرائنها. لكن القضية الأساسية من وراء ردم الفجوة المعلوماتية لم تكن يوماً رفع القدرات المعلوماتية، وتعزيز التقنيات، فهذه هي الوسائل، أما الهدف فهو الإنسان.

وفي بعض الأحيان، تصبح الأهداف وسط التفاصيل فتصبح مساعي التنمية "تراوحي" في المكان والزمان. فمن كان يقول مثلاً أنَّ تعزيز انتشار الإنترنت هو هدف بحد ذاته، أو أنَّ نشر الاتصالات النخالة هدفه أن يملك كل مواطن اشتراكاً في النقل وحسب؟

نحن بحاجة إلى رؤية تستشرف الأهداف الكلية للتنمية، ولأما النفع من امتلاك كل المواطنين لاشتراك في الاتصالات السريعة "البروباند" إذا كانت معظم موانع الإنترنت متنوعة أو مطلقة، وإذا كان المستوى لا يمت إلى التنمية والتقدم بصفة.

نحن بحاجة إلى أن نذكر أنفسنا دائماً بالهدف التنموي العام من وراء التنمية المعلوماتية ودمج الفجوة الرقمية. الهدف هو الإنسان وحقوقه، والإقتصاد الحر ودعم المبادرة الفردية، والهدف أيضاً هو المجتمع وحيويته ونشاطه، والتعليم بمستويات جيدة لتخريج طلاب قادرين على المنافسة، إنها الحرية بمعناها المسؤول والناضج، وحماية مصالح المواطنين وتأمين استقرارهم السياسي والاقتصادي والاجتماعي. هذه هي الأهداف الحقيقية.

لطالما كان الضيق وسط التفاصيل في خضم مشاريع التنمية، المشكلة الكبرى بالنسبة إلى البلدان التي لا تملك رؤية للتنمية وخططاً تنفيذية. وذلك يتطلب بذل المؤسسات الكفوءة والقادرة والتي تعمل بروح الفريق.

إياد ديراني



الرئيس التنفيذي لشركة "موبايلي" خالد الفالح

أول شركة اتصالات في المنطقة تخصص مراكز بيع خاصة بالنساء مزودة بطاقم نسائي كامل، وبأنها استطاعت، رغم حداثة عهدها، تحقيق نسبة سعة لم تحققها شركات أخرى تعمل منذ سنوات، حيث بلغت نسبة السعة أكثر من 80 في المئة في جميع التخصصات الخفية والإدارية ومجالات البعثات والتسويق وخدمة العملاء، وتجاوز مجموع موظفيها 2421 موظفاً حتى نهاية سبتمبر 2006، وكانت شركة "موبايلي" الأولى التي تفاعلت مع الرسوم المكي القاضية بزيادة رواتب موظفي الدولة بنسبة 15 في المئة، فبادرت الشركة بمنح موظفيها من السعوديين وغير السعوديين هذه النسبة.

واستشعاراً من "موبايلي" لأهمية المشاركة الاجتماعية ودعم البرامج التي تعود بالنفع على الوطن وللمجتمع، قامت خلال عام من تشغيلها برعاية الكثير من الأنشطة ودعم البرامج المختلفة، كان أبرزها رعاية للخبز السعودي الأول لكرة القدم حتى العام 2007 بما في ذلك كأس العالم، كذلك ترعى الشركة الحملة المروية "يكني"، تعود بالنفع على الوطن وللمجتمع، قامت فيها بشكل متميز مثل معرض "جاينكس الرياض" حيث كانت العرض الرسمي للمعرض ومعرض جدة للاتصالات ومعرض الاتصالات السعودي، ومعرض CBTT الدولي في ألمانيا والتي مثلت فيه قطاع الاتصالات السعودي، ومعرض الكتاب الدولي في الرياض ومؤتمر التوظيف الثالث السنوي ومعرض الجواهرات الدولي في الرياض، إضافة إلى مهرجان الجنادرية السنوي، وغيرها من المعارض الأخرى. ■

"موبايلي" السعودية: 5 ملايين مشترك خلال عام

الرياض - الاقتصاد والأعمال

أعلنت شركة اتحاد الاتصالات "موبايلي" السعودية، التي بدأت تقديم خدماتها في شهر مايو من العام الماضي، تحقيق إيرادات تشغيلية بلغت 4282 مليون ريال سعودي حتى نهاية الربع الثالث من العام 2006، مقارنة بـ 634 مليوناً في الفترة نفسها من العام السابق، أي بزيادة بلغت 575 في المئة. كما حققت الشركة صافي أرباح عن الفترة المالية المنتهية في 30 سبتمبر 2006 بلغ 370 مليون ريال، مقارنة بخسائر بلغت مليار ريال في الفترة نفسها من العام الماضي.

الدفع، وتناسب هذه الخيارات احتياجات جميع شرائح المجتمع، وتميزت بتصفيتها كل القيم المضافة مثل الرسائل القصيرة والرسائل للصورة والإنترنت عبر النقال الذي تصل سرعته إلى 200 كيلوبت في الثانية، وخدمة تحديد المواقع والتحويلات الدولي للمطافحات المسبقة الدفع، وغيرها. وقد طرحت "موبايلي" أكثر من 15 خدمة ذات قيمة مضافة تطرح لأول مرة في السوق السعودي، كان أهمها خدمة التحويلات الدولي للإنترنت، خدمة الرسائل المتعددة الوسائط MMS، خدمة الأسهم "بوقتها الفعلي" Real Time، خدمة تحديد المواقع، خدمة تحويل الرصيد وغيرها من الخدمات ذات القيمة المضافة، وخدمة الرسائل المتعددة الوسائط الدولية MMS وغيرها. أما في شهر سبتمبر فقد دشنت الشركة وذلك لأول مرة في المملكة وللمرة الثالثة على مستوى العالم العربي، خدمة "البلاك بير" لقطاع الأعمال والشركات على أن يتبع ذلك قطاع المستهلكين من الأفراد.

وعلى مستوى المبيعات، تمكنت "موبايلي" وبالتعاون مع شركائها التوزيعيين، من توفير أكثر من 2300 نقطة بيع بأحجام مختلفة خلال العام الأول من التشغيل، سواء مراكز البيع التي تبيع "موبايلي" مباشرة أو تلك التي تدار من قبل الموزعين للمتمتعين. وتميزت "موبايلي" بأنها

تأسست "موبايلي" بموجب مرسوم ملكي في سبتمبر من العام 2004، وفازت بالخصخصة لتوفير الهاتف النقال في السعودية. ويملك الجانب السعودي من القطاعين العام والخاص 65 في المئة من أسهم الشركة، وتمتلك مؤسسة "اتصالات" الإماراتية 35 في المئة. وقالت الشركة أن عدد المشتركين قارب 5 ملايين بنهاية شهر أكتوبر الماضي، كما بلغ عدد المشتركين الذين قاموا باستخدام المكالمات الرئية من الجيل الثالث أكثر من 310 آلاف خلال الأشهر الأربعة الأولى من تدشين خدمات الجيل الثالث.

واستطاعت الشركة تغطية جميع مدن المملكة وجميع المحافظات الرئيسية وأغلب المحافظات الأخرى، ومجموعة كبيرة من الطرق السريعة تجاوزت من حيث الطول 15 ألف كيلومتر، ومتصلة كلها بأبراج ومحطات "موبايلي" التي تعتمد نظام الجيل 2،5، وهو أحدث نظام في الجيل الثاني والوحيد في المملكة. علماً أن الاتفاقية الموقعة مع هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات تلتزم "موبايلي" بتغطية 14 مدينة فقط خلال السنة الأولى. أما بقية الطرق الأخرى والمحافظات النائية والقرى، فإن "موبايلي" تستخدم شبكة المشغل الآخر، الذي وقعت معه عقداً للتحويلات المحلي منذ ثلاث سنوات، وذلك من دون أية تكاليف إضافية على مشتركي "موبايلي"، إلى حين تغطية هذه المناطق بشبكة "موبايلي" خلال الفترة المقبلة. وبهذا تكون لدى "موبايلي" ميزة فريدة باستخدام شبكتين، ما يمنحها التغطية الأوسع والأكثر شمولاً، رغم أن استخدام شبكة المشغل الآخر يعتبر تكميلاً ومحدوداً.

وترتكز سياسة "موبايلي" على تزويد المشتركين بخيارات متنوعة من الباقات المختلفة سواء المسبقة الدفع أو المؤجلة

الإيرادات التشغيلية
ارتفعت بنسبة 575 في المئة
خلال عام



If you shop from US sites or you
receive US mail and publications,
then ARAMEX Mailbox Service is
definitely for you!

We give you your own mailbox
in the USA to receive your
internet orders, correspondence
and magazines. Then we ship
your mailbox contents straight to
you, at competitive rates.

SHOP  SHIP
ARAMEX Mailbox Service

ARAMEX MAILBOX SERVICE
10000 W. 10th Avenue, Suite 100
Denver, CO 80202
Tel: 303.755.1111
Fax: 303.755.1112
www.aramex.com



خالد بالفخري

التخطيط لإطلاق "بدر 6" منتصف 2008 "عرب سات" تطلق القمر "بدر 4"

باريس - شفيق شيا

احتفلت المؤسسة العربية للاتصالات الفضائية "عرب سات" بعيادها الـ 30 بالتزامن مع نجاح إطلاق القمر "بدر 4" من الجيل الرابع. ومع هذا التطور باتت المؤسسة تمتلك منظومة متكاملة من الأقمار الصناعية تستطيع تلبية احتياجات السوق في الفترة المقبلة.

إلى تقديم خدمات البث التلفزيوني والإنترنت ذات النطاق العريض. وقال بالفخري، رداً على سؤال ماذا بعد "بدر 4" إن المؤسسة وقعت عقد تصنيع "بدر 6" من الأقمار "عرب سات" للجيل الرابع لإطلاقه في النصف الأول من 2008 كبديل للقمر "4A" الذي عُقد خلال عملية إطلاقه بداية هذا العام. وسيغطي "بدر 6" 130 مليون مشاهد على طول المنطقة الواقعة من المغرب والجزائر غرباً حتى منطقة الخليج العربي.

تعاون مع "استريوم"

تعتبر شركة استريوم الفرنسية التابعة للوكالة الأوروبية للفضاء من أكبر الشركات المصنعة للأقمار الصناعية بكافة أنواعها حيث وقعت المؤسسة العربية للاتصالات الفضائية "عرب سات" معها عقد تصنيع "بدر 6" من أقمار "عرب سات" للجيل الرابع ليكون جاهزاً للإطلاق في منتصف العام 2008.

وعرب الرئيس التنفيذي لشركة استريوم أنطوان بوفيه عن سعاده أن إطلاق القمر الصناعي "بدر 6" ووضع في مداره الصحيح، واعتبر هذا الإطلاق "تجاً لكل من استريوم" و"عرب سات" والشركة الناقلة "أي.إل.أس".

ويستفيد من خدمات منظومة أقمار "عرب سات" جميع هيئات التلفزيون العربية، سواء من القطاع العام أو الخاص، وكذلك الهيئات الإقليمية والعالمية والشركات ورجال الأعمال والمؤسسات ومزودي خدمة الإنترنت والأفراد. ■



القمر "بدر 4"

للقمر الصناعي "بدر 4" حجراً أساسياً مهماً في تنفيذ استراتيجية "عرب سات" الجديدة، وسيتم وضعه في الخدمة خلال شهر ديسمبر من هذا العام، لنقوم بنقل خدماتنا من القنوات المستأجرة إلى "بدر 4" إضافة

لا يزال قطاع الاتصالات الفضائية يسجل نمواً مطرداً مع ازدياد الطلب على خدمات الاتصالات الفضائية. وتعتبر "عرب سات" لاعباً رئيسياً في هذا القطاع، نظراً لتنوع خدماتها بين البث التلفزيوني ونقل الصوت والمعلومات.

"بدر 4"

تتابع "عرب سات" تنفيذ استراتيجيتها التي وضعها مجلس الإدارة العام الماضي، وذلك بإطلاق القمر "بدر 4"، أول أقمار الجيل الرابع لـ "عرب سات"، بواسطة الصاروخ الروسي "بروتون" حيث سيثبت هذا القمر الخدمات التلفزيونية مباشرة إلى المنازل، إضافة إلى خدمات الصوت والصورة على طول منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وأجزاء من أوروبا.

وانطلاق الصاروخ "بروتون" في تمام الساعة 8:01 مساء الأربعاء 8 نوفمبر، من قاعدة بايكاندور العسكرية في كازاخستان، التابعة لروسيا، حاملاً معه القمر "بدر 4" الذي صنعتها شركة استريوم الفرنسية. وبعد نجاح الإطلاق قال الرئيس التنفيذي لـ "عرب سات" خالد بالفخري لـ "الاقتصاد والأعمال"، يمثل الإطلاق النجاح

صاروخ "بروتون"

الإطلاق التي تعمل بنظام "بروتون" والتي أطلقت لأول مرة في العام 1965، إطلاق ما يزيد على 300 رحلة. تكنة فشلت في وضع القمر "4A" في مداره خلال فبراير الماضي.

يعتبر نظام "بروتون" أحد أهم نظم مركبات الإطلاق من خلال قدرته على إيصال مركبات الفضاء المتوسطة والثقيلة إلى عدد كبير من المدارات من موقع إطلاقها في بايكاندور - كازاخستان، وسهلت مركبة

Vertu تطلق هاتفين جديدين من مجموعة Racetrack Legends

نبى - الاقتصاد والأعمال



حققت شركة Vertu بإطلاقها مجموعة الهواتف النقالة Racetrack Legends في فبراير الماضي نجاحاً كبيراً، خصوصاً أن المجموعة تضمنت هاتفين يجمعان كل عناصر التميز، سواء المتعلقة بالتصميم أو بالتكنولوجيا، والهاتفان هما: Ascent Monza و Ascent Silverstone. ولأنهما يشكلان تحية لعالم حليبات السباق فقد أقبل على شرائهما عشاق حليبات السباق وهواة اقتناء التحف الخاصة بالسباقات.

استناداً إلى هذا النجاح، أطلقت Vertu، مؤخراً، هاتفين جديدين يمثلان حليتي سباق أخريين، الهاتف النقال الأول هو Le Mans الذي يأتي تحية لحلبة Le Mans الأسطورية التي عرفت بالسباقات الممتدة على مدى 24 ساعة، والثاني هو هاتف Indianapolis الذي يأتي أيضاً تحية لحلبة The Brickyard، وهي حلبة تستضيف أحد أكثر السباقات شهرة وصعوبة في تاريخ سباق السيارات وهي "سباق Indy 500". والهاتفان يأتيان ضمن إصدار محدود.

مميزات فريدة

يتميز كل هاتف من مجموعة هواتف Racetrack Legends بمواد لم تسعمل يوماً في صناعة الهواتف النقالة، حرصاً من Vertu على تقديم قطع فريدة للاقتناء. فكل هاتف من مجموعة هواتف Le Mans المحدودة الإصدار يتوفر بالجلد الأزرق اللامع، بينما تشرف هواتف Indianapolis المحدودة الإصدار باللون الأسود الكلاسيكي. ولأن Vertu تحرص دائماً على الكمال في حرفتها، فهي تبهت بشكل مستمر عن سبل مختلفة ومبتكرة لاستخدام مواد وأساليب تصنيع جديدة. لذا فقد درست نوعية الجلد الكربوني الثلاثي الأبعاد وأخضعتة لجملة من الاختبارات قبل أن

بين تقنيات القولية المعدنية المتطورة بواسطة الحفن والنقش بالليزر والطلاء الذهبي اليدوي لابتكار مقدمة أسفل الشاشة.

أما الجلد الكربوني الثلاثي الأبعاد فيحتضن شاشة بلور الصفي، بينما تضمن محامل الأحجار الكريمة عمراً أطول لمقاطع الغزلان الصلب للصحة بدقة عالية. ويتم ثقب كل مفتاح في لوحة المفاتيح بدقة متناهية بأشعة الليزر، علماً أن لوحة المفاتيح الواحدة مثقوبة بأكثر من 575 ثقباً لابتكار الإحساس بالضوء اللين من خلال الغزلان الصلب.

ومن الجدير ذكره أن هذا الإصدار المحدود سيقتصر على 1000 هاتف نقال من Le Mans و 1000 هاتف نقال Indianapolis فقط، يتم تصنيعها وطرحها في الأسواق العالمية. كل هاتف من مجموعة Racetrack Legends المحدودة الإصدار يحمل رقماً خاصاً من 1 إلى 1000، محفوظاً بواسطة الليزر على الغطاء الخلفي.

تخاره لصناعة الإصدار الجديد. كما تم ابتكار طريقة جديدة لتطبيق صورة الياف الكربون على تركيبة الجلد الطبيعي بواسطة قالب خاص.

ومن شأن هذه العملية أن تضمن تعاسكاً جيداً للجلد الجلد من الهاتف بينما تمنحه تركيبة فريدة تتيح له مقاومة الاهتراء أكثر من أي نوعية أخرى من الجلد، إضافة إلى مقاومة الماء بنسبة 98 في المئة. يذكر أن هذه القطعيات تستخدم في الفاروف القاسية حيث يسود الأداء العالي مثل الجلد المستخدم في سيارات ودرجات السباق.

وتعد مجموعة Racetrack Legends المحدودة الإصدار من Vertu التي صنعت في المملكة المتحدة من أحدث الإضافات على الهواتف النقالة الأكثر صلابة في العالم. فقد تطلب البحث والعمل على تطوير مجموعة هواتف Vertu Ascent ضعف عدد ساعات العمل التي يتطلبها تصميم نموذج حديث من سيارات سباق الفورمولا واحد. وقد مزج صانعو هواتف Vertu الفاخرة

معرض "جيتكس" في الدورة 26:

130 ألف زائر

وافتح " غلف كومس "

دبي - الاقتصاد والأعمال



الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم مفتتحاً المعرض

تجحت دبي مرة أخرى في استضافة أعمال معرض "جيتكس" التخصص في المعلوماتية والاتصالات، وهي إذ تعقد المعرض في سنته السادسة والعشرين تؤكد مرة أخرى على ازدياد أهمية قطاع تكنولوجيا الاتصالات والمعلوماتية في المنطقة واهتمام الشركات الأجنبية والإقليمية بتوسيع أعمالها في البلدان العربية. افتتح أعمال المعرض نائب رئيس الدولة رئيس مجلس الوزراء حاكم دبي الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم، وشهد المعرض هذه السنة إضافة معرض جديد متخصص في قطاع الاتصالات تحت اسم "غلف كومس".

تميز نوعية الزوار

وتعليقاً على مستوى أعمال المعرض هذه السنة أعرب عدد كبير من ممثلي الشركات عن رضاهم بمستوى ونوعية الحضور، وأشاد المدير الإقليمي في الشرق الأوسط لشركة شبكات جومينير محمد عبد الملك بالقسم الجديد في المعرض "غلف كومس" قائلاً: "تجذب المنظمون من خلال "غلف كومس" في جعل المعرض أكثر تخصصاً، وهو ما سيعود بالفائدة الكبيرة على أعمالنا الرئيسية". وأوضح ممثل شركة سامسونغ الخليج للإلكترونيات رافت الله خان "أن هدف المشاركة في دورة هذا العام هو التوسع ودخول أسواق المنطقة والالتقاء بالزائرين المحليين فيها، وقد أتاح لنا تواجدنا في المعرض التواصل مع شركائنا وموزعيننا وغيرهم من المستخدمين، ووفرنا لهم الفرصة لتجربة أفضل منتجاتنا التقنية".

أما المدير الإقليمي لشركة سيمانتيك في منطقة الشرق الأوسط كيهين إسحاق فأعرب عن مسعته لتحقيق شركته ثلاثة أضعاف ما كان يتوقعه. وأضاف: "حافظنا على علاقاتنا السابقة وأسسننا مجموعة من العلاقات الجديدة من خلال المعرض، والتقينا أبرز شركائنا في المنطقة وعرضنا آخر المنتجات والتقنيات الخاصة بالشركة وأكد على قدرة "جيتكس" على جذب نوعية

الاتصالات والتكنولوجيا على مستوى العالم. وشهد المعرض في دورته الجديدة هذا العام نمواً في مساحته الإجمالية التي زادت على 62 ألف متر مربع، بزيادة 33 في المئة عن العام الماضي، وفي عدة قاعاته التي وصلت إلى 13 قاعة. وشارك في المعرض هذا العام 1347 عارضاً من 76 دولة، بزيادة 16 في المئة في عدد المعارضين و23 في المئة في عدد الدول. كما شهد المعرض مشاركة عدد من الدول بأجنحتها الوطنية لأول مرة، كالولايات المتحدة، وسورية والبرتغال ومنغوليا.

المساحة زادت في 33 في المئة،
والمشاركون 16 في المئة،
والدول المشاركة 23 في المئة

قطاع الاتصالات يرسخ حضوره
مع 125 شركة

الولايات المتحدة تشارك
بجنحة وطني لأول مرة

أكد منظم معرضي "جيتكس" و"غلف كومس" اللذين أقيما في مركز دبي التجاري العالمي بين 18 و22 نوفمبر الماضي على نجاح المعرض الذي يجمع القسمين في جذب 130 ألف زائر، وأضافوا أن المعرض أكد مكانته كواحد من أهم وأكبر معارض تقنية المعلومات على مستوى العالم بعد نجاحه في تلبية احتياجات ومتطلبات أسواق تقنية المعلومات والاتصالات، واستقطاب أفضل المعارضين من رواد القطاع على المستويين الإقليمي والعالمي، وإثابة الفرصة للمتخصصين وأصحاب القرار للتواصل مباشرة مع أصحاب الشركات وميبرها التقنيين، واستقطب المعرض شركات من مناطق الخليج والشرق الأوسط وأمريكا وأوروبا وأفريقيا وآسيا، ومن بلدان مثل الهند، إيران، لبنان، سورية، المغرب، تونس، الجزائر وباكستان.

وأعرب مدير عام مركز دبي التجاري العالمي هلال سعيد المري عن مسعته بنجاح المعرض هذا العام في استقطاب عدد متزايد من ممثلي قطاع التجار وأصحاب الأعمال والزوار. وأكد أن فئة نوعية الزوار التي اجتذبتها المعرض ساعدت المشاركين على إبرام عدد من أهم الصفقات والاتفاقيات، ووفرت البجئة المناسبة لالتقاء رواد هذه الصناعة.

وأظهر "جيتكس"، الذي ينمو عاماً بعد عام، أنه بات أحد أكبر المعارض في قطاعي



الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم متجولاً في المعرض

الرئيسي في دبي في إشارة منا إلى قدرتنا على الوفاء باحتياجات العملاء في هذه المنطقة سريعة النمو.

"جيتكس سوق التكنولوجيا"

أما على مستوى سوق التكنولوجيا ومستهلكي الإلكترونيات الذي يقام على هامش "جيتكس" فاعلن للمنطقة عن اختتام أعمال المعرض بنجاح في 24 نوفمبر. وقالوا: "إن الدورة السادسة عشرة من "جيتكس" سوق التكنولوجيا" حققت نجاحاً كبيراً ونمواً في المبيعات التي جمعت حاجز 82 مليون درهم، وإن عدد زوار المعرض بلغ خلال أيامه السبعة نحو 126 ألفاً بزيادة 6,5 في المئة عن دورته السابقة. وأعرب الوي عن سعادته بالإقبال الشديد الذي حظي به "جيتكس سوق التكنولوجيا" الذي عزز من مكانة المعرض كأكبر معرض تكنولوجي لقطاع المستهلكين في المنطقة. وكانت الشركات المشاركة قد أعلنت عن العديد من العروض الخاصة خلال أيام المعرض، كما اندخر بعض شركات البيع بالتجزئة عدداً من عروضها الخاصة للأيام الثلاثة الأخيرة، بينما أعلن عدد آخر من الشركات عن زيادة للفرص والعروض الخاصة.

وأشار المشاركون في السوق بعدد الزوار وقيمة مبيعاتهم. وقال مدير المبيعات والتسويق في شركة تريجن كامران خيال إن مبيعات الشركة تجاوزت 700 ألف درهم خلال الأيام الأربعة الأولى، وأنهم يهدفون إلى تحقيق مبيعات بقيمة 1,5 مليون درهم مع نهاية المعرض. وأكد أن اهتمام الشركة تركز هذا العام على أجهزة الكمبيوتر النقال.

وحلول البنية التحتية. وخلال أعمال "غلف كومس" أعلنت مؤسسة "إي تي أند تي" (AT&T) عن افتتاح مكتبها الإقليمي في الشرق الأوسط في دبي، وهو ما يشير إلى الأهمية التي توليها الشركة للسوق الخليجية، والتواجد في معرض "غلف كومس" باعتباره الحدث الأكبر لقطاع الاتصالات. وقال رئيس عمليات AT&T في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا جون فلاديمير سلاميكا: "تعتبر مشاركتنا في "غلف كومس" خطوة مهمة نؤكد من خلالها مدى اهتمامنا والزامنا نحو المنطقة. نؤي خلال العام المقبل تعزيز تواجدنا في منطقة الشرق الأوسط ووسعدي الإعلان عن افتتاح مكتبنا



المبيعات

في "جيتكس سوق التكنولوجيا" زالت على 82 مليون درهم وتوقيع عقود واتفاقيات شراكة خلاله



اتفاقية بين "واحة دبي للسليكون" و"سينوبسيس" لتأسيس مركز لتصميم "الدارات المتكاملة"



خاصة من الحضور وتوفير البيئة المناسبة للقاء ممثلي الشركات وتكوين الشراكات الجديدة. وفي كلمة التي ألقاها بالنيابة عن شركة إل جي للإلكترونيات الخليج أكد مدير التسويق أتول فيرما أن تواجد شركتهم في المعرض كان بهدف زيادة الترويج لاسم الشركة وعرض منتجاتها الجديدة. وأضاف: "ساعدتنا مشاركتنا في المعرض على التعرف على احتياجات ومتطلبات الأسواق في المنطقة وتلقيينا العديد من الاستفسارات التجارية من القطاع العقاري والصناعي والسياحي في المنطقة".

وقال مدير تطوير الأعمال في "نورتل" جوزيف موحج: "نحن سعداء جداً بإطلاق "غلف كومس" الذي يعتبر المنطقة المتخصصة في قطاع الاتصالات". وأضاف: "تستقبل حالياً الكثير من الاستفسارات وهو ما يزيد من قدرتنا على خدمة عملائنا الحاليين". وقال مدير الأعمال التقنية حول العالم في شركة كوربا للاتصالات دولغ هيون كانغ: "لا تزال في مراحل عملنا الأولى داخل الإمارات ولذا يعد "غلف كومس" بمثابة المنصة المثالية لنا حيث نبعث عن شركاء جدد لخدمائنا في المنطقة".

"غلف كومس"

أكد منظمو معرض "غلف كومس" في مركز دبي التجاري العالمي على نجاح المشاركين في إبرام العديد من الصفقات والاتفاقيات خلال الأيام الأربعة الأولى للمعرض الذي يعد الأبرز من نوعه في المنطقة والتخصص في قطاع الاتصالات. وقال مدير عام مركز دبي التجاري العالمي هلال سعيد المري: "نجح "غلف كومس" في تكوين بيئة مثالية لاستقطاب أكبر شركات الاتصالات في المنطقة. وأضاف: "يعد "جيتكس" مصدر الدعم الأساسي لمعرض "غلف كومس" نتيجة نمو قطاعي الاتصالات والتكنولوجيا في المنطقة".

وشارك في معرض "غلف كومس" هذا العام أكثر من 125 شركة، بينها عدد من عمالقة الشركات العالمية في مجال الاتصالات، مثل "سي آر ايه" TRA، "اتصالات"، "توكيا"، "كيو"، "أورانج"، "دريا"، "الكامل"، "يلجاكوم"، "يوتيفيو مينا" والاتصالات الكورية، إلى جانب العديد من الأسماء المعروفة الأخرى. وجلبت هذه الشركات الرائدة في قطاع الاتصالات إلى المعرض عدداً من أحدث المنتجات والتقنيات للبيكرة على مستوى العالم، كالإتصالات النقلة، تطوير الشبكات، تطبيقات القمر الصناعي، تقنية بروتوكول الإنترنت

كما أعلنت شركة أدوبي سيستمز المتحدة وهي من أشهر الشركات العالمية لتوريد الحلول التقنية والبرامج، عن منتجها للميز "أدوب فليكس 2". ويعد المنتج بمثابة الإطار القوي الذي يهدف إلى تطوير تطبيقات معظم المستخدمين، أما شركة فيوجيتسو سيمنس للكمبيوتر فقد أوضحت الستار عن جهازها الجديد إيه إس بي آر أي إم أو ESPRIMO Q5000 الكمبيوتر الشخصي الصغير، وهو أحدث التصميمات لأجهزة الكمبيوتر المكتبية العصرية التي تجمع ما بين الوزن الخفيف والتقنية الذكية. وقدمت "ياناسونيك"، أبرز شركات التصنيع العالمية في مجال الإلكترونيات الاستهلاكية، عدداً كبيراً من أحدث إصداراتها من ألواح الكتابة الإلكترونية البيضاء ومنتجات "سي فري لاين" C3-line متعددة الوظائف. وأعلنت شركة آي ميت i-mate عن منتجها الجديد "آي ميت جاي إي كيو" i-mate JAQ3 الذي يطرح للمرة الأولى على مستوى العالم في منطقة الشرق الأوسط.

وانضمت دائرة الخدمات الصحية والطبية مع "أفانيه للتوقيع على إحدى الاتفاقيات الاستراتيجية في معرض "غلف كومس" في دبي وذلك بهدف تكوين شبكة اتصالات ذكية عبر مجموعة من المواقع في الإمارة على مراحل مختلفة يتوقع الانتهاء منها جميعاً بحلول العام 2010. وأعلنت "تالي سوليوشنز" Tally Solutions المتخصصة في تطوير برامج الكمبيوتر والتي



هالا سعيد المرعي

جيداً قبل التوجه إلى المعرض.

على هامش "جيتكس"

أعلنت "ساب" SAP العربية أن شركة "صحاوي للبترولوكيموايات" وقع اختيارها على أحد منتجاتها "إيه آر بي ماي ساب" لتكون المحور الأساسي للخدمات للشركة التي تنوي الشركة ترويجها في مشاريع البترولوكيميايات، وتعدّ "ساب" SAP من أبرز موردي البرامج التجارية والاقتصادية على مستوى العالم.

شاشات العرض "إل سي دي" LCD التلفزيونية والكاميرات الرقمية. وأضاف خافيال، الذي تشارك شركته للمرة الخامسة في المعرض، أنه لاحظ زيادة كبيرة في عدد الزائرين بدرجة أكبر من العام الماضي، خصوصاً من الشباب الذين جاؤوا ليستفيدوا من العروض الخاصة التي تقدمها الشركات في المعرض، والتي شملت أجهزة تقنية المعلومات، الإلكترونيات، الألعاب الترفيهية، التقنية الرقمية النقالة وأجهزة الكمبيوتر المكتبية والمحمولة والمطابع.

وأكد مدير الأقسام "بيلغ انس" بروداي بيفيت أن مبيعات الشركة ارتفعت بنسبة 40 في المئة خلال الأيام الأربعة الأولى من المعرض. وأكد مدير المبيعات في قسم PCSS في شركة الإمارات للكمبيوتر بلال حمادي على نمو المبيعات بشكل كبير. أما مدير التجزئة في "هرمان هاوس" م. ك. راجو، الذي يشارك للمرة الثانية، فقد أكد أن "جيتكس سوقاً التكنولوجية قد تحول من مجرد معرض للكمبيوتر إلى معرض للإلكترونيات الاستهلاكية، وهي للنتجات التي تشهد أعلى مستويات من الطلب، وأعرب راجو عن اعتقاده بأن معظم الشركات حققت زيادة في حجم مبيعاتها خلال هذا المعرض التميز. وأضاف: "يمكننا ملاحظة أن الزوار الذين جذبهم منتجات الإلكترونيات الاستهلاكية كانوا على علم بها إلى حد ما، علاوة على مراجعتهم للأسعار



شركة اتصالات الإماراتية

Cairo ICT 2007



The International Telecommunication Information
Technology, Networking, Computing & Broadcast
Technology Trade Fair & Forum of the Arab World
& North Africa

4-7 February
Cairo International Conference Center

The Shape of Things to Come

50,000 consumers
30,000 professionals
10,000 VIPs
2,000 media and press figures
300 companies

Be part of the region's ICT community...
Join Cairo ICT 2007

www.cairoict.com

Trade Fairs
INTERNATIONAL

Cairo:

16 Almazra St., Heliopolis, Cairo, Egypt
Tel.: +202 4148845 - 4144585
Fax: +202 4171371
e-mail: info@cairoict.com

Dubai:

Sheikh Zayed Road, P.O. Box 74711
Dubai, UAE
Mobile: 00971507847670
e-mail: s.aboudaouma@caratelecom.com

الاتصالات
مصر
Ecom Egypt



إثناء توقيع الاتفاقية

اتفاقية شراكة

بين "واحة دبي للسيلكون" و"سينوبسيس"

ووقعت سلطة "واحة دبي للسيلكون" اتفاقية شراكة استراتيجية مع "سينوبسيس"، الشركة العالمية الرائدة في مجال توفير أدوات وخدمات تصنيع الدارات المتكاملة، وذلك في إطار الجهود التي تبذلها "الواحة" لدعم وتعزيز اقتصاديات المعرفة. وبحسب الاتفاقية ستقوم "سينوبسيس" بتأسيس مركز متقدم لتصميم الدارات المتكاملة في "واحة دبي للسيلكون" لتوفير أدوات التصميم الإلكترونية الضرورية إضافة إلى برامج التدريب. وعقب التوقيع على الاتفاقية قال مدير إدارة التعليم والتكنولوجيا في واحة دبي للسيلكون د.هشام البيسكي: "تأتي اتفاقية الشراكة مع شركة سينوبسيس كنتيجة لسلسلة المبادرات المستمرة التي نسعى من خلالها إلى تطوير اقتصاد متنوع في المنطقة، وذلك في إطار سعي "واحة دبي للسيلكون" للمنافسة على المستوى العالمي من خلال تقديمها لمجموعة من المبادرات والخطوات المبكرة في قطاع اقتصاد المعرفة. كتأسيس مراكز تصميم "الدارات المتكاملة" التي ستزود الشركات بمنتجات تصنيع عالي الجودة وبأقل التكاليف".

استخدام بطاقة الهوية وتطوير نظام التتبعات والمحفظات المالية الإلكترونية. وعرضت "اتصالات" العديد من الخدمات، مثل البث التلفزيوني عبر الهاتف النقال الذي يتيح للمستخدمين مشاهدة قنوات فضائية عدة من خلال الهاتف النقال بشكل مباشر وكذلك خدمة التلفاز عبر بروتوكول الإنترنت وحلول "بلاك بيرى" للأفراد والشركات الصغيرة التي تمكن المستخدمين من قراءة البريد الإلكتروني والدخول إلى بيانات مؤسساتهم من أي مكان وفي كافة الأوقات.

من جهة أخرى، أطلقت "تجاري"، "جافزا لينك" Jeffza Link وهو الرابط الذي يتيح لما يزيد على 5500 شركة عاملة في المنطقة الحرة في جبل علي "جافزا" الاستفادة من التجارة الإلكترونية بكل مزاياها المتقدمة وأفاقها الواعدة. وتعليقاً على إطلاق الجبوة الإلكترونية، قالت المدير التنفيذي للمنطقة الحرة في جبل علي "جافزا" سلمي حارب: "تمتد مسيرة جبل علي لأكثر من عشرين عاماً كان خلالها دعامة أساسية ومحورية من دعائم تعزيز التجارة والأعمال في منطقة الشرق الأوسط، فبإمكان الشركات العاملة في المنطقة الحرة في جبل علي، والتي يزيد عددها على 5500 شركة، ظلت تبث من طرق ذكية وغير مسبوبة للانفتاح مع الشركاء المحتملين والاستفادة من الفرص المتاحة من أجل تحقيق مبيعات أفضل ومن هنا تأتي أهمية ما تفعله "تجاري". ■

بقيمة 10 في المئة من السعر الأصلي على بطاقة البيانات للجبل الثالث، كما وقعت "اتصالات" اتفاقيات مع كل من "بنتكو"، "أورانج"، "سينغ تل"، أي تسي اند تي"، "سافيس" بهدف تمكين الشركات من نقل الصوت والبيانات باستخدام تقنية الشبكة الافتراضية الخاصة عبر بروتوكول الإنترنت.

كما أبرمت "اتصالات" اتفاقية مع شركة فيزا تهدف إلى توفير خيارات دفع إلكتروني مبتكرة عبر استخدام أحدث التقنيات للبطورة، ومع شركة كواليس. ووقعت "اتصالات" مذكرة تفاهم مع هيئة الإمارات للهوية بهدف إنشاء وتطوير نظام موحد لإدارة التطبيقات المطورة من أجل تعزيز

تعد واحدة من أكبر شركات تقنية المعلومات عن طرح برنامجها الجديد للخدمات المالية والخدمات وإدارة التخزين "تالي 9" وذلك بلغات متعددة للمرة الأولى في منطقة الشرق الأوسط.

كما أعلنت "إتش بي بي" عن عقدها لصفقة تكنولوجيا معلومات مهمة مع "ديبي العالمية"، وتهدف الصفقة إلى تعزيز البنية التحتية التقنية لـ"ديبي العالمية" في كافة المؤسسات التابعة لها في الشرق الأوسط. وبموجب الاتفاقية الجديدة، سيتم تعزيز مركزية التكلفة وتوحيد معاييرها وتطوير استراتيجيات إدارة كافة الموارد المعلوماتية من خلال بنية تحتية موزعة ومتطورة. وقال مدير التسويق - قسم المؤسسات

والإتصالات في شركة إتش بي بي الشرق الأوسط سامر كراوي: "تتفخر "إتش بي بي" بعقد هذه الشراكة مع "ديبي العالمية" حيث أنها تلعب دوراً محورياً في تطوير الإمارة. وستقوم الشراكة الجديدة بإدارة كافة الموارد المعلوماتية للمؤسسة لتشغيل كافة وحدات الأعمال التابعة لها بفعالية عالية".

ومابع إختتام أعمال المعرض، قالت مصباح شركة اتصالات الاماراتية: "استهلينا مشاركتنا في المعرض بطرح العديد من العروض الترويجية والتي شملت الاشتراك بخدمات اتصالات متعددة الوسائط (MMS) مجاناً، وكذلك الاشتراك بخدمة الضغط لتحدث Push to talk بالإضافة والاستمتاع بهاتفه شهر مجاناً. وبالإضافة إلى ذلك شملت مجموعة العروض خصماً

■ ■ ■
"اتصالات" تقدم العديد من العروض والتقنيات، بينها البث التلفزيوني عبر "المنقل"

■ ■ ■
"تجاري" تطلق "جافزا لينك" للتجارة الإلكترونية

بانوراما الاتصالات

الجزائر



نبيب ساويرس

أعلنت شركة "أوراسكوم تليكوم" المصرية عن استحواذها على حصة الأقلية في شركتها بالشغلة للهاتف النقال في الجزائر التي تحمل اسم أوراسكوم الجزائر "جيزي". وقال بيان للشركة أنها وقعت اتفاقية لشراء 7,91 في المئة من أسهم شركة "جيزي" من شركة الإمارات للاستثمارات الدولية مقابل 399 مليون دولار. وأضاف البيان أنه بإتمام هذه الصفقة ترتفع الملكية المباشرة وغير المباشرة لشركة أوراسكوم تليكوم في رأس مال "أوراسكوم الجزائر" إلى 95,6 في المئة.

والدت "أوراسكوم" أنه سيتم تمويل هذه الصفقة من خلال التدفقات النقدية الداخلية للشركة بالإضافة إلى قروض تبلغ قيمته 2,5 مليار دولار كانت قد حصلت عليه مطلع السنة الحالية. وتعتبر "جيزي" كبرى الشركات العاملة في مجال خدمات النقال في الجزائر حيث تزامن حصتها السوقية 65 في المئة وتقدم خدماتها إلى نحو 9 ملايين مشترك. وأمنت الشركة نحو 35 في المئة من إيرادات "أوراسكوم تليكوم" المجمعة 49 في المئة من صافي الربح قبل الفوائد والضرائب خلال النصف الأول من السنة الحالية. وتعليقاً على الصفقة الجديدة قال رئيس شركة "أوراسكوم تليكوم" نجيب ساويرس: "إن هذه الصفقة تأتي تدعماً لستراتيجية الشركة الرامية لزيادة ملكيتها في الشركات العاملة في أسواق قوية من خلال شراء حصص الأقلية فيها، سعياً لدعم النمو والربحية والقيمة المضافة للمساهمين".

سورية

أعلنت شركة "سيريال" السورية عن إطلاق استثمار جديد هو الأول لها خارج سورية. وذلك من خلال شرائها حصة 10 في المئة من أسهم شركة "ميتس يونيتل" التي ورحت رخصة الشبكة الثالثة الجديدة للهاتف النقال في لبنان. وكانت وزارة الاتصالات العينية قد أعلنت في مطلع شهر أكتوبر الماضي أن الشركة الثالثة أنجزت جميع الإجراءات القانونية اللازمة لبدء التشغيل بعد أن حصلت على الترخيص مقابل 149 مليون دولار. وستقوم كوار "سيريال" بإدارة للشروع الجديد إضافة إلى تأهيل وتدريب كوادر محلية للقيام بالعمل، وتأمين استمرارية للشروع. وتساهم في "ميتس يونيتل" مجموعة من كبرى الشركات والمستثمرين من السعودية وبلدان الخليج العربي ولبنان من مقدمها شركة الدار للنظم والتقنيات المتكاملة.

مصر



د. طارق كامل

قال وزير الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات المصري د. طارق كامل أن مصر تحقق حالياً معدلات نمو مرتفعة في قطاع الاتصالات والمعلوماتية. وأضاف أن "معدل النمو في القطاع يبلغ حالياً نحو 20 في المئة، أي أكثر بثلاثة أضعاف من معدلات النمو في الاقتصاد المصري، وإذا استمرت هذه المعدلات على حالها في السنوات القليلة المقبلة، فإن مصر ستشكل مركزاً أساسياً في المنطقة لهذا القطاع. لقد تخطى عدد المشتركين في خطوط الهاتف الثابت وحيداً 11 مليون مشترك، وما زلنا نسجل في هذا المجال نمواً متوسطاً يتناهم 15 في المئة". وعن صادرات مصر من خدمات تكنولوجيا المعلومات قال إنها "ستتخطى المليار جنيه بحلول العام 2010".

من جهة أخرى، وافقت الشركة المصرية للاتصالات على بيع نسبة صغيرة من أسهمها في شركة فودافون مصر إلى شركة فودافون العالمية. ولا تتخطى قيمة هذه النسبة 4,69 في المئة. وتأتي عملية البيع في إطار ترتيب للحصص بين الشركتين من دون التأثير على عدم مقاعد "المصرية للاتصالات" في مجلس إدارة شركة فودافون مصر، الذي من المقرر أن يعاد تشكيله ليتكون من 9 أعضاء فقط.

السعودية

حققت السعودية في السنة الحالية أعلى نسبة نمو لاستخدام خدمات الجيل الثالث من الهاتف النقال على مستوى الشرق الأوسط، والتي بلغت نحو 127 في المئة. وأكدت "مجموعة النقال الدولية" في تقريرها الصادر في نهاية الربع الثالث من هذه السنة، أن ملكة البحرين سجلت المرتبة الثانية مع نمو بنسبة 24 في المئة، فيما حققت دولة الإمارات نسبة 18 في المئة.

وعلى صعيد تقديم خدمات الجيل الثالث ذكرت المنظمة أن نسبة مستخدمي خدمات الجيل الثالث من مجمل مشتركي شركة "موبايلي" السعودية بلغت 7 في المئة، محققة بذلك المركز الأول على مستوى شركات المنطقة.

ويبلغ مجموع المشتركين بخدمات الجيل الثالث في السعودية 58,6 ألفاً، وهو أعلى رقم يسجل في الشرق الأوسط. وتعتبر السعودية من أوائل البلدان التي أطلقت خدمة الجيل الثالث، من ضمن مجموعة بلدان في المنطقة مثل البحرين والكويت وعمان وقطر والإمارات العربية المتحدة. ■

الوطنية للاتصالات "تطلق"

بالتعاون مع "توكيا" حملة "حركات"

أطلقت "الوطنية للاتصالات"، بالتعاون مع "توكيا"، حملة التنافس عبر النقال "حركات"، التي تُعدّ الأولى من نوعها في الكويت وللنقل، حيث تقدّم للعملاء باقة متنوعة من خدمات "الوطنية" ذات القيمة المضافة.

وقال المدير العام والرئيس التنفيذي في الشركة هاري كوبونين: "إن الشركة صمّمت "حركات" لكي تكافئ عملاءها وتمنحهم التنافس من خلال خدماتها ذات القيمة المضافة، وتؤكد مرة جديدة من خلال هذه الحملة الأولى التي يحظى بها عملاء الشركة. وأضاف: "إن الحملة تركز على مجموعة من المسابقات قوامها



هاري كوبونين

محفظة متنوعة من خدمات "الوطنية" التي تميّز عملاءها من خلال منحهم الفرصة لتجربة خدماتها بطريقة غير مسبوقة.

من جهته، قال مدير إدارة حسابات العملاء وحدة الشيكات في شركة توكيا انريكو ليوناري: "إننا على ثقة أن "حركات" سوف تدعم جهود "الوطنية" في تقديم خبرات متميزة لعملائها في استخدام النقال وتطبيقاتها حيث

تتركّز المسابقة على خدمات النقال كتصوير الفيديو، الألعاب والخدمات الموسيقية.

"جازي" تقدّم خدمة BlackBerry

إلى 10 ملايين مشترك في الجزائر



حسان قهياني

أعلنت شركة أوراسكوم الجزائر للاتصالات "جازي" عن البدء بتقديم خدمة متطورة لتبادل الرسائل والمخول إلى شبكة الإنترنت من خلال الهاتف الخليوي وهي خدمة BlackBerry. وذلك بالتعاون مع مؤسسة RIM الكندية.

وقال المدير العام للشركة حسان قهياني: "إن من واجب "جازي" تجاه مشتركيها الذين فاق عددهم الـ 10 ملايين، أن تقدّم لهم دائماً كل جديد في تكنولوجيا الاتصالات، بما يتناسب واحتياجاتهم؛ وذلك انطلاقاً من مبدأ تعهده الشركة وهو أن تكون التكنولوجيا في خدمة المستهلك وليس العكس."

وأضاف قهياني: "إن حرصنا على ابتكار الجديد الذي يناسب احتياجات المستهلك الجزائري هو إحدى نقاط التميّز والمنافسة لدينا. واليوم نشعر بالاعتزاز لكوننا الوحيدين في الجزائر في تقديم خدمة BlackBerry، وهي خدمة موجهة إلى رجال الأعمال والؤسسات وجميع مستخدمي شركة "جازي" للهاتف الخليوي. إنها الخدمة الأسهل والأكثر فعالية للدخول إلى البريد الإلكتروني والمخول على الرسائل لحظة وصولها في أي مكان يتواجد فيه المشترك سواء في الجزائر أو في الخارج". مشيراً إلى أن "هذه الخدمة قد لقيت نجاحاً كبيراً في العالم، ما شجّعنا على تقديمها للمستهلك الجزائري ورجال الأعمال والمؤسسات".

"مشاريع الفهم" تطبّق

حزمة حلول الأعمال "SAP"



حسان قهياني، مدير المبيعات لدى "SAP" العربية

أعلنت كلٌّ من شركة SAP العربية ومشاريع الفهم، عن استكمالهما بنجاح للرحلة الأولى لتنفيذ حزمة حلول الأعمال الخاصة بمتاجر التجزئة.

وسوف تشكّل حلول SAP دعامة أساسية في الخطة الاستراتيجية لمشاريع الفهم لتوسعة أعمالها في كافة أنحاء المنطقة، وتمكينها من إدارة مجموعتها الواسعة من العلامات التجارية الراقية بالشكل الأمثل لتحقيق أفضل ربحية ممكنة.

ويشار إلى أن "حزمة حلول الأعمال الخاصة بمتاجر التجزئة SAP for Retail هي حزمة مُصممة لتحقيق قيمة مضافة، من خلال جعل متاجر التجزئة أكثر مرونة وفاعلية في أعمالها وعملياتها وذلك بفضل منصة الأعمال SAP NetWeaver. وستدعم تطبيقات "SAP" أوجه الأعمال كافة، بما في ذلك تطوير المنتجات، إدارة البضائع، علاقات العملاء، سلسلة الإمداد والمستودعات وعمليات المتاجر، بالإضافة إلى إعداد التقارير المالية.

"سفن سيز" تجهز "نيكزس" بأحدث التكنولوجيا

وقعت شركة نيكزس للاستشارات المالية اتفاقية مع شركة سفن سيز Seven Seas لتزويدها ببنية تحتية متقدمة لتكنولوجيا المعلومات. وبلغت قيمة الصفقة 1,85 مليون دولار. وبموجب الاتفاقية، ستقوم "سفن سيز" بتجهيز شركة "نيكزس" وموظفيها بأحدث التقنيات اللاسلكية لأجهزة الكمبيوتر المحمولة، مما سيمكنها من تقديم مستوى لياضامي من الخدمات في المنطقة. كما ستقوم فريقاً من المهندسين المخصصين لدعم العمليات المتعلقة بتكنولوجيا المعلومات في كافة الأوقات.

مؤسس "نيكزس" ورئيسها التنفيذي محمد جعومي قال إنه عندما تم إطلاق شركة نيكزس "كانت رغبتنا تمكين مستشاري العملاء لدينا من لقاء العملاء في أي مكان أو زمان بحدوده، مما سيعتني وجودنا للدائم قرب علاقتنا مع حاجتهم ليّنًا."



أسامة نجار

نصفاً تطاق

www.mihnati.com

أطلقت شركة نسما السعودية، من خلال شركتها "غلف ترانسميت" موقع "مهنتي.كوم" www.mihnati.com الجديد وهو متخصص في التوظيف الإلكتروني عبر الإنترنت، ويساعد في تلبية الطلب

المتزايد على خدمات التوظيف الإلكتروني في أسواق دول مجلس التعاون الخليجي والأسواق العربية الأخرى. ويستهدف الموقع الشركات التي ترغب في توظيف أفضل الكفاءات، والباحثين عن عمل باستخدام نظام توظيف إلكتروني سهل، سريع ومتعدد الزوايا. نائب رئيس شركة نسما أسامة نجار قال إن "مهنتي.كوم" يهدف إلى توظيف الوظائف، وتلبية طلب السوق، ويساعد الباحثين عن عمل في إيجاد أفضل الفرص الوظيفية المتاحة في المنطقة باستخدام نظام متعدد الأدوات، وأشار إلى أن الشركات التي تسعى للتوظيف يمكنها الاستفادة من خدمات الموقع بطريقة سريعة وفعالة، بدءاً من الإعلان عن الفرص الوظيفية، وخدمة البحث في قاعدة بيانات الباحثين عن عمل، وصولاً إلى خدمة إدارة السيرة الذاتية. وتزود "مهنتي.كوم" عملائها من الشركات بأحدث أدوات وطرق التوظيف الإلكتروني للوصول إلى أفضل المهارات المتوفرة في المنطقة وهي تسمح ببحث متقدم للسيرة الذاتية في قاعدة بيانات خالية من التكرار.

اليسر

إطلاق جهاز فيراري 1000

أطلقت "ايسر" الكمبيوتر الدفتري فيراري 1000 وهو الأحدث والأكثر تطوراً ضمن سلسلة منتجات "فيراري". ويغضل الشاشة التي يبلغ قياسها 12.1 بوصة، فإن قياسها فيراري 1000 هي الأصغر حجماً ضمن مجموعة "ايسر فيراري". ويتفوق الجهاز في حيث المواصفات بمصغر الحجم

وخفة الوزن وسرعة الأداء، وذلك بفضل وزنه الخفيف 1.8 كغ والطاقة المكونة من 6 خلايا. ويخفي حجم جهاز فيراري 1000 الصغير قوته الداخلية، إذ يتضمن الجهاز مشغلات SATA للأداء العالي، التي لا تتوفر إلا في عدد قليل من الكمبيوترات الدفترية الكبيرة. ويعتبر جهاز فيراري 1000 أول جهاز تنتجه "ايسر" متضمناً

InvLink لأحدث الابتكارات اللاسلكية، فتقدم ذلك إضافة تقنية InvLink، وتقنيات الاستخدامات اللاسلكية المتكاملة، أداء فائقة، واتصالاً موثوقاً، في الوقت الذي تعمل فيه على تمكين التطبيقات الناشئة للصوت، والفيديو والبيانات. ■

جهاز فيراري 1000



ناصر مفرهة

"كيوتل" تطلق خدمة

البث التلفزيوني عبر النقال

أعلنت شركة اتصالات قطر "كيوتل" عن إطلاق خدمة تجريبية لنقل الصور التلفزيونية عالية الجودة على أجهزة الهواتف النقالة المجهزة لاستقبال البث التلفزيوني، بما في ذلك قناة الجزيرة الإنكليزية التي تم إطلاقها مؤخراً.

جري إطلاق الخدمة التجريبية من خلال شبكة DVB-H (بث الفيديو الرقمي للهواتف النقالة). وقد حرصت "كيوتل" على أن تكون هذه الخدمة مجانية في المرحلة التجريبية ومتزامنة مع بدء دورة الألعاب الآسيوية 2006 في الدوحة. وبواسطة هذه الخدمة أصبح بإمكان كل من يملك هاتفاً نقلاً مستقبلاً هذه الخدمة ومشاهدة البرامج التلفزيونية عالية الجودة مباشرة على هاتفه. وفي سابقة هي الأولى في المنطقة، سيكون سكان قطر أول من يتمتع بهذه الخدمة المتطورة في عالم البث التلفزيوني الحي. وهذا الأمر يضع "كيوتل" بين الشركات العالمية القليلة التي تقدم لعملائها خدمة مماثلة، علماً أن الشركة سوف تبدأ باعتماد هذه الخدمة لقاء بدل مالي ابتداء من مطلع العام 2007.

"هيويت باكارد"

تطرح HP500

أعلنت "هيويت باكارد" عن طرحها للكمبيوتر الدفتري HP500، الذي يقدم أداء ممتازاً بسعر اقتصادي. ويتفوق الجهاز مع معالج "Intel Pentium M" أو "Celeron M" حسب الطلب، ويدعمه قرص بقدرة تخزين كبيرة.

ويمتاز بـ إطلاق الجهاز قال المدير العام لمجموعة الأنظمة الشخصية في "إتش بي" الشرق الأوسط أنيل غاندي، "تهدف "إتش بي" إلى توفير أفضل أجهزة الكمبيوتر الدفتري لمساعد المستخدمين الباحثين عن أجهزة اقتصادية على إدارة أعمالهم بنجاح وكفاءة عالية سواء في قطاع الأعمال أو على الصعيد الشخصي. ويعد جهاز "HP500" الخيار الأمثل للمستخدمين كثيري التنقل في قطاع الأعمال، وهو أول إصدار من سلسلة من المنتجات التي سوف تطلقها "إتش بي" لتلبية احتياجات سوق الأعمال المتنامية".

ويزن الكمبيوتر الدفتري الخفيف "HP500" 2,5 كغ فقط وسمكه لا يتعدى 30,1 مم كما أن شاشته الكريستالية بحجم 14 بوصة فقط. وهذه الزايا تجعل من الجهاز سهل الحمل ويحجم مناسب على أي مكتب.



الكمبيوتر الدفتري HP500



إنفينيتي G 35 سيدان 2007: مزيج الأناقة والقوة

باستمرار ونمو "إنفينيتي" في أسواق المنطقة والأسواق العالمية كلاعاب أساسي في سوق السيارات الفاخرة، وفي إطار هذا التوجه العام، تطرح نيسان مجموعة مميزة من طرازات "إنفينيتي" للعام 2007، منها ما هو جديد كلياً ومنها خضع لتعديلات جوهرية في الشكل والمضمون، ومن هذه الطرازات، الجيل الجديد من سيارة G35 التي كان للإقتصاد والأعمال فرصة قيادتها واختيار مكانها.

كاليفورنيا - خالد زحان
ديبي - خنار زيدان

تزامن إطلاق "نيسان" لعلامة "إنفينيتي" Infiniti ومنتجاتها رسمياً في أسواق الشرق الأوسط منذ نحو عامين، من خلال طرحها لخمسة طرازات مميزة، مع إعلان الرئيس التنفيذي لشركة نيسان، كارلوس غصن، عن الرغبة

الحرف A، وبالشبكة الأسامي ومصباح الزينون التي اتخذت شكل الحرف A، وللمصابيح الخلفية التي تعتمد على تقنية الصمام الثنائي الباعث للضوء LED. الصورة الداخلية أثقة، متناغمة، مزج ما بين الفخامة والعمالية والتكنولوجيا المتقدمة. الإضاءة الداخلية بألوانها الهادئة المفعمة بالحيوية والريحة للنفث تعطي طابعاً فريداً مميزاً على مقصورة يكسوها الجلد الفاخر والألنومنيوم وخشب الورد الأفريقي. كما تم تثبيت أزرار التحكم بالنظام الصوتي ونظام تثبيت السرعة و ناقل السرعة على القود، لمساعدة السائق على القيام بحركات النقل المختلفة من دون الحاجة إلى رفع يديه عن القود. ومن الميزات الأخرى القياسية في G سيدان 2007 الفتاح الذكي وتقنية تشغيل السيارة بللمسة زر، وشاشة عرض قياس 7 بوصة وشاشة الرؤية الخلفية.

الرياضي وأناقته. كما عادت وعرضته في حفل كبير أقامته في دبي مؤخراً، حيث أكد مسؤولو "نيسان" على النمو المستمر لبيعات إنفينيتي في أسواق المنطقة، وتحديدًا الإمارات العربية المتحدة، التي تشكل السوق الأكبر بين دول المنطقة في مبيعات السيارات الفاخرة. وتستحوذ إنفينيتي على حصة 8 في المئة من إجمالي مبيعات السيارات الفاخرة في هذه السوق، كما أعلن مسؤولو الشركة عن هدف إنفينيتي الإقليمي مضاعفة مبيعاتها في العام 2008، مقارنة بالعام 2006، لتصل إلى 7 آلاف سيارة في أسواق المنطقة.

شخصية أثقة مميزة

التصميم الخارجي مفعم بالحيوية، رياضي، يوحي بالقوة والرشاقة والعمل، في إطار إسيابي جري، يتجسد بقاعدة طويلة متعوجة الشكل ومدفوعة إلى الأمام على شكل

تستمر "نيسان" باستراتيجيتها الموسعة الهادفة لبعول "إنفينيتي" أكثر تنوعاً وأكثر قدرة على المنافسة في سوق انضردت فيها تويوتا بالسيطرة، ولوقت طويل، يابانياً على الأقل، من خلال علامة "لكزس" التي لاقت نجاحاً كبيراً في الأسواق العالمية عموماً وأسواق الشرق الأوسط خصوصاً. وتستقبل "إنفينيتي" للعام 2007، بإطلاق طراز M35 الفاخر الجديد وإجراء تعديلات على طراز الكروسوفر FX35 الذي أصبح أكثر "ذكاءً" ومعة في القيادة، إضافة إلى طرح الجيل الجديد من طراز المدخل G35 بعد أن خضع لتعديلات جوهرية في الشكل والمضمون، واختارت "نيسان" مدينة سان فرانسيسكو الأميركية لإطلاقه، ودعت وسائل الإعلام العربية من خلال مكتبها الإقليمي في دبي، لاختبار قدرات السيارة الجديدة والإطلاع على جمال تصميمها



إلكترونيًا وحسب معدل سرعة السيارة.

تقنيات السلامة والأمان

رؤيت G35 سيدان بهيكل مقسم لمناطق ماصة للصدمات مع جوانب مبددة لقوة التصادم، ودواسات تفاعلية خاصة بالفرامل للتقليل من إصابات الجزء السفلي من السائق عند وقوع الحادث، إضافة إلى تجهيزها بنظام الوسائد الهوائية المتطورة (AABS)، مع وسائد هوائية أمامية مساندة تعمل على مرحلتين، وأخرى جانبية أمامية وخلفية مثبتة على السطح وتعمل على حماية رؤوس الركاب في الأمام والخلف من أي صدمات علوية.

كذلك عززت السلامة بأحزمة أمان ثلاثية التثبيت للمقاعد الأمامية مع نظام الشد المسبق ومحددات لقوة الضغط وإمكانية تعديل التثبيت العلوية، كما تم تجهيز المقاعد الأمامية بنظام قفل الطوارئ (ELR)، قاعد السائق والقفل الأوتوماتيكي (ALR)، لقاعد الركاب الأمامي، مع مساند رأس نشطة على المقعدين.

وللأطفال نظام سلامة خاص بهم (LATCH)، وهو عبارة عن حلقات وأقنات منخفضة خاصة بالأطفال. ويأتي هيكل G سيدان الأنيق بحماية للركاب متمثلة في تقسيمه إلى مناطق لامتصاص الصدمات مع قابلية التحطم في الأمام والخلف لتساعد على تبديد قوة التصادم حول مقصورة الركاب.

سيارة إنفيغنيتي G35 سيدان الجديدة متوفرة بستة ألوان خارجية منها لوانا جديدا. وقد بدأ تسويقها في المنطقة منذ بداية شهر ديسمبر الحالي. ■

للمقاعد الأمامية ورياضية الشكل يمكن تعديل وضعيتها وحفظها في الذاكرة، كما يمكن التحكم أوتوماتيكيا بدرجة الحرارة مع نظام تنقية الهواء ونظام التحكم الثنائي HVAC والتبوية الخلفية.

كما جهزت إنفيغنيتي G سيدان الجديدة بنظام صوتي حديث من "بوز" BOSE يتألف من 10 سماعات مجهزة بعشرة مكبرات صوت ثلاثية الأبعاد في الأبواب.

محرك جديد من 6 أسطوانات

جهزت G35 بالجيل الرابع من محرك VQ، من ست أسطوانات على شكل حرف V، DOHC، 24 صماماً، بسعة 3.5 لترات. ويأتي هذا المحرك بتخصيصات شملت 80 في المئة من أجزائه (باستثناء القضبان والحلقات والشاكب)، ليولد قوة 327 حصاناً وعزم دوران يبلغ 38,6 كغم/م عند 7500 د.د. وزود المحرك بنقل حركة أوتوماتيكي من 5 سرعات، مع إمكانية النقل اليدوي، وتم تزويد النقل الأوتوماتيكي بخاصية التثبيت مع قيادة السائق وتقنية "دارن شيفت" لقياس نسبة الانحدار وتبديته عند التسلط أو عند القيادة الرياضية. كما جهزت السيارة بنظام التحكم الديناميكي بالركبة (VDC)، الذي يساعد على تعزيز ثبات الركبة في مختلف ظروف القيادة، مع التقنية القياسية للنقل التفاضلي اللدائني (VLSD) حيث يتم تحويل القوة من المحجلات الأضعف إلى الأشد تماسكاً على الطريق، ما يعطي المزيد من الثبات الطغي للسيارة.

كما تم تزويد G35 سيدان بنظام الكبح الناعم للانغلاق (ABS) وتقنية توزيع قوة

الكبح الإلكتروني (EBD) ما يساعد على تمسين أداء الكبح مع الحمولات المختلفة، ونظام مساندة الكبح (BA) الذي يراقب الكبح مع استشعار الحاجة للتوقف الطارئ حيث يقوم بالفرملة بالقصى قوة لمساعد السائق على التوقف وتجنب الحوادث.

الإطارات مصنوعة من مادة الألمنيوم قياس 18 بوصة مع عجلات أمامية قياس R18 50/255 وعجلات خلفية قياس R18 45/255. كما جهزت بنظام مراقبة ضغط الإطارات إلكترونياً (TPMS) كتجهيز قياسي.

نظام التعليق مستقل، مصنوع من الألمنيوم الخفيف ومزود بأفراص مهواة على المحجلات الأربع، مع قضبان تولزن خلفية وأمامية. أما مقود القيادة فيعمل





توشيجي شيجا

تركيز على الشرق الأوسط في خطة "نيسان قيمة أكبر"

دبي - مايا ريديان

أدرجت شركة نيسان العالمية خطة عملها للمرحلة المقبلة تحت عنوان: "نيسان قيمة أكبر"، وأوضح رئيس العمليات في الشركة توشيجي شيجا خلال زيارة قام بها إلى دبي، أبرز الملامح الرئيسية للخطة التي تتضمن: بيع 4,2 ملايين وحدة من سيارات "نيسان" و"إنفينيتي" على المستوى العالمي بحلول السنة المالية 2008، وهو ما يعني تحقيق أعلى هامش ربح تشغيلي سنوي لتصنع سيارات عالمي لكل سنة من سنوات الخطة الثلاث، وكذلك تحقيق عوائد تصل إلى 20 في المئة من رأس المال المستثمر.

الجديتان كلياً. وكانت الشركة قد كشفت النقاب في سبتمبر الماضي عن سيارة "قاشواي كروسوفر" المموجة والتي ستشرف به 4 محركات، اثنان بالوقود، واثنان بالديزل.

أما بالنسبة لـ"إنفينيتي" فيعتبر شيجا أن أمام الشركة تحدياً كبيراً يتمثل بتحقيق نسبة مبيعات تتجاوز 7 آلاف وحدة بحلول العام 2008، وقد بدأنا فعلاً ببلوغ هذه الأهداف إذ سجلت "إنفينيتي" أسرع معدل نمو من بين السيارات الفاخرة في المنطقة، كما سيتم إطلاق "إنفينيتي M" قريباً جداً في المنطقة بالتزامن مع رغبة العلامة التجارية بتنفيذ عدد من المبادرات الخلاقة ومنها تجربة لللكية المطلقة ومبادرة "إنفينيتي" في التصميم للتوافق مع بيئة التجزئة.

وتسعى "نيسان" إلى دخول مجموعة من الأسواق الجديدة بحلول السنة المالية 2008 لاسيما السوقان العراقية والليبية، كما أننا سوف نتوسع أكثر باتجاه أسواق دول المغرب العربي وتصعيد المغرب والجزائر وتونس، وهو توسع قد بدأنا فيه مع افتتاح صالة عرض سيارات نيسان في الجزائر في يوليو من العام 2006. وبحلول السنة المالية 2008 سيكون لدينا 28 معرضاً لسيارات نيسان في تلك المنطقة وتعمد الشركة في تعاملها التجاري على 3 عناصر رئيسية هي: استراتيجية قوة العلامة التجارية لدى "نيسان"، استراتيجية إنفينيتي، واستراتيجية تعزيز المشاريع التجارية. ومن المنتظر أن تُطلق "نيسان" 13 مركبة جديدة ظهر بعضها في المنطقة مسبقاً، منها "نيسان باغلياندر" و"نيسان صني".

وبحسب شيجا يمثل الشرق الأوسط سوقاً استراتيجية مهمة في خطط النمو العالمية التي تتبناها "نيسان"، وتطمح الشركة لأن توفع مبيعاتها بنسبة 30 في المئة في المنطقة بحيث تصل إلى 170 ألف وحدة بحلول نهاية السنة المالية 2008. ويقول شيجا في هذا الإطار: "بعد أن اكتملنا بنجاح خطة (إعادة تأهيل "نيسان") وكذلك خطة (نيسان 180)، بات من الطبيعي أن نضع معياراً أعلى للمرحلة الثالثة التي تتضمن 4 إنجازات كبيرة، أن نجعل من "إنفينيتي" علامة الرفاهية المميّزة عالمياً، وأن نقوم ببناء وتعزيز حضور الركبات التجارية الخفيفة، وأن نسعى إلى تطوير مصادر تجهيز جديدة لاسيما في أوروبا وآسيا، وأخيراً أن نعمل على توسيع راحة الحضور الجغرافي ومنطقة الشرق الأوسط هي واحدة من أهم الأسواق في هذا الشأن".

جاغوار تستعد لإطلاق طراز XF الجديد

أعلنت جاغوار أن طراز XF الجديد، الفاخر، ذا الحجم المتوسط سيظهر للمرة الأولى في خريف العام 2007، وسيتميّز مكانة مميزة ضمن فئة سيارات الصالون.

تم تصميم وتطوير هذه السيارة في مركز جاغوار لتطوير المنتجات في ويطلي - كوفنتري في المملكة المتحدة. وسيتم تصنيعها في مركز تصنيع جاغوار التطوير في برومويتش في بيرمينغهام. مدير عام شركة جاغوار للسيارات بييجان دوهريو قالت إن "جاغوار XF سيارة صالون رياضية جديدة كلياً. وتوقّعت لها نجاحاً كبيراً كالذي لاقته سيارة XK، من قبل عشاق السيارات



الرياضية، لما تتمتع به من تصميم مميز وتقنيات متقدمة تضفي على القيادة متعة وإثارة. وسيدأ تسليم السيارات الجديدة من جاغوار XF في ربيع العام 2008 وذلك وفقاً للأسواق. إلى ذلك، احتلت سيارات جاغوار المرتبة الأولى في استطلاع للرأي أجرته مجلة "أوتو زينغ" الألمانية المتخصصة، متفوقة بذلك على السيارات اليابانية والأوروبية للفاخرة. وشمل الاستطلاع آراء أكثر من 30 ألف قارئ حول 33 طرازاً من السيارات، وتناول جوانب عدة منها الاعتمادية والجودة والخدمات التي تؤمنها الشركة. ومن اللافت، الثقل الكبير الذي حققته سيارات جاغوار، إذ انتقلت من المرتبة 18 في العام 2004 إلى المرتبة الخامسة في العام 2005، إلى الأولى في العام 2006، وذلك وفق استطلاعات أجرتها المجلة نفسها.

تحفتي Panerai بطراز Radiomir



احتفاء بساعة
راديومير Radiomir
الأسطورية التي تم
إنتاجها في العام 1938
للبحرية الملكية
الإيطالية، أصبحت
بانيراي أوفيسين
نماذج Officine Panerai
محدودة من الساعة
مؤلفة من 1938 قطعة.

تم تحديث وظائف
بطراز راديومير 1938
بصفة كاملة، فالهنا، أصبح الآن مصنوعاً من طبعين
مختلفين من النحاس الذي يضفي الكمال على النظام
القديم القائم على استخدام المادة المضيفة، وتم استبدال
الراديوم بمادة سوبرلومينوا Super-LumiNova التي
تسهّل قراءة العداء في الظلام.

زجاج الساعة مصنوع من الكريستال الأزرق بسماكة
1,9 ملم مع معالجة ضد انعكاسات الضوء، وهي تتمتع
بقوة على مقاومة ضغط الماء حتى عمق 100 متر.
تتميز راديومير 1938 بعلبة حافظة من الفولاذ
يبلغ قطرها 47 ملم تتخذ شكل الوسادة التقليدي الذي
يشبه أول طرازات حقبة الثلاثينات. وتدار الحركة بدوياً
لتدعيم الصلة بالبطراز التاريخي راديومير 1936 التي
استوحيت منه هذه الساعة.

PI Leather Jacket وجه جليد شخصية Givenchy



في العام 2006 اكتشفت PI
من Givenchy وجهاً آخر من
شخصيتها بالبالس زجاجتها
عليه من الجلد البرونزي اللون.
وبرغم مظهرها الأنيق إلا أنها
تتمتع بسهولة إدخال وزخ
الزجاج من العلة. وقد صممت
العلبة الجلدية خصيصاً
لزوجات ساعة 100 ملم، وتم
طرحها بكمية محدودة.

وتهدي Givenchy زوجة
PI Leather Jacket إلى كسل
الرجال المستكشفين الجدد ذوي الشخصية الفريدة
والأسرة والباحثين من مغامرات وتحديات جديدة.

جديد Harry Winston إصدار خاص من Westminster Tourbillon



تقسّم دار هاري
وينستون Harry Winston
مجموعة محدودة مؤلفة
من 8 قطع من ساعات
Westminster Tourbillon.
تعمل هذه الساعة بحركة
ميكانيكية أولبية ذاتية للتعليق
مع عداد دقائق "يستمينستر"
مع طاقة لتخزين الوقت مدة 70
ساعة و 21600 ارتداد في الساعة.
إطار الساعة من الذهب
الزهرى مع خلفية من السفرير
وقطره 45 ملم. صنع زجاج ساعة Westminster Tourbillon من الكريستال
السفيري وسوارها من الجلد الأسود اللطيف. كما تمتاز بقدرتها على
مقاومة ضغط المياه حتى عمق 30 متراً.

Daniel Roth تقدم Grande Sonnerie



طرسمحت
شركة دانيال
روث Daniel Roth
قطعة جديدة
إستثنائية "غراند
سونيري"
Grande Sonnerie
ضمن أحد
إبداعات مجموعة

Masters Grand Complication. وقد تم تطويرها على ماكينة أوتوماتيكية
تم تصميمها وتطويرها بالكامل في مصنع الشركة في Le Sentier.
تنتج "غراند سونيري" دقائق ويستمينستر الشهيرة من طريق أربع
مطارق للضربات العالية والمنخفضة. وتحتوي الساعة على مكرور دقائق
وحركة توربينية.

يحمل ميناء الساعة مؤشرين لحفظ الطاقة، يحدد الأول حفظ الطاقة
الخاص بالية الطرقة، ويقع بين الساعة الواحدة والثانية. ويحدد المؤشر
الأخر والذي يقع بين الساعة الرابعة والخامسة 48 ساعة من حفظ الطاقة.
إطار الساعة من الذهب الأبيض قابل للإنتقال على الوجهين وقد تم
اختيار هذا المعدن النفيس ليوافر أفضل وأعلى رتبة لدقائق الساعة. يحمل
ميناء الساعة المصنوع من الذهب الأبيض أرقاماً ورمزية للساعات مطلية
على مساحة دائرية من الذهب، وذلك في إصدار محدود تم إنتاجه احتفالاً
بالذكرى الخامسة عشر ليلاد العلامة. كما يزين الهنا عقارب دانيال روث
الشهيرة المصنوعة من الفولاذ المطلي باللون الأزرق.

Ebel تطور طراز 1911 BTR النموذجي

جنيف - الاقتصاد والأعمال



التصميم والهندسة لدى "إيبيل"، ومشغل الشركة في مدينة "لاشوف" - دوفون "La Chaux-de-Fonds" لاكتشاف أسرار أنظمة الحركة التي جُهزت بها مجموعة 1911 الجديدة.

1911 BTR

توفّر اللوديلات الجديدة التي تضمها مجموعة 1911 BTR برهاناً إضافياً على خبرة "إيبيل" في ابتكار ساعات مميّزة عبر تزويدها

منذ انضمام شركة Ebel إلى مجموعة Movado Group Luxury (MGL)، وصانعو الساعات منكبّون على تحقيق هدف واحد مهمّ، هو وضع تطوير أنظمة الحركة في صميم استراتيجية منتجات الساعات.

ويُعتبر تطوير نظام الحركة حالياً من أولويات عملية بناء مصداقية شركة إيبيل وترسيخ خبرتها في صناعة الساعات وإعادة تحديد موقعها من خلال مجموعة 1911 BTR لتصبح ماركة الساعات الرجالية الرئيسية بامتياز.

بعد مرور 20 عاماً على طرح مجموعة 1911 الرمزية، يقف "مهندسو الوقت" لدى "إيبيل"، مجموعة جديدة من الساعات تحت اسم 1911 BTR الخاصة بالرجل. وتمتاز المجموعة الجديدة بطابعها المصري والميكانيكي الكامل والرجولي بامتياز. وتؤكد على فريدة مجموعة 1911 BTR المجهزة حصراً بأنظمة حركة "إيبيل" الحائزة على براءة اختراع، قدّمت الدار السويسرية العريقة المجموعة في عرض خاص على متن زورق يحمل اسم هذا الطراز. وقد شكّك هذا الزورق السريع المزود بمحرك تبلغ قوته 2100 حصان وتجاوز سرعته 200 كلم. بالساعة، على نحو مخصص لينابيع بروح مجموعة 1911 الجديدة.

وعلى مدى 5 أيام، خاض أكثر من 60 إعلامياً من مختلف أنحاء العالم تجربة سباق الزوارق السريعة بمستوى عالمي في جُؤ سادت فيه الإشارة وتلاحمت فيه المهارات. وجاءت الرحلة البحرية من على ضفاف بحيرة "نوشاتيل" Neuchâtel تتويجاً لزيارة شملت قسم



... والدقة



الخبرة



إنتاج تحف Ebel



... والتقنية الحديثة

حقائق

ارتبط اسم "إيبيل" بالزورق السريع BTR 1911 في بطولة العالم للزوارق السريعة فئة أولى حين تنافس الفريق السويسري، "أوفشور بيرفورمانس" Offshore Performance، في جولتي سباق الجائزة الكبرى للزوارق الذي جرى في البرتغال، وأصبح الزورق السريع BTR 1911، المزود بمحرك تبلغ قدرته 1250 قدرة حصانية، بفضل لونه الأسود والأحمر اللامعين، أكثر الزوارق للتنافس لغتاً للأنظار، بين 20 زورقاً شاركوا في السباق.

وهي ليست المرة الأولى التي توعي فيها "إيبيل" حدثاً رياضياً، بل قامت برعاية عدد من بطولات رياضة كرة المضرب والفولفس، إضافة إلى اختيار نجوم رياضيين للترويج لساعاتها مثل: أندريه أغاسي André Agassi وبوريس بيكر Boris Becker.

نائب رئيس قسم التسويق مارك ميشال - أكادري أوضح أنه ليس من وليد الصدفة أن تختار شركة إيبيل سباق الزوارق السريعة ولا بطولة العالم للزوارق السريعة فئة 1 ليفونا جزءاً من برنامج إطلاق مجموعتها. "فشركتنا إيبيل" و "أوفشور بيرفورمانس" اللتان تنقسمان القيم ذاتها مثل الشغف، واللمعات الرفيعة، والتفوق، وتحديان من أصل سويسري، فسحقاً بكل فخر واعتزاز مهلاتهما لملوغ أداء ميكانيكي منغل وغوص تجربة ملؤها الإشارة خلال نهائيات الجائزة الكبرى للعام 2006 للزوارق السريعة فئة 1. ■

حسبياً بالحركات الميكانيكية الحائزة على شهادة COSC. وقد تمّ تطوير كلّ موديل على جده وتجميع عدته والإشراف على تصنيعه في مشغل الشركة Villa Turque في نوشاتيل-سويسرا، والتي صممها المهندس الشهير لو كوربوسيه Le Corbusier.

وتلقب "إيبيل" طراز BTR 1911 بـ 3 حركات مختلفة هي: الكرونوغراف الأوتوماتيكي التاريخي عيار 137 (Automatic Chronograph 137)، نظام الحركة الأوتوماتيكي لعرض وقت المنطقة الزمنية الثانية (Automatic GMT) عيار 240، وكرونوغراف الروزنامة الأوتوماتيكية المستمرة (Automatic Perpetual Calendar Chronograph) عيار 288.

ويحافظ طراز 1911 على هيكله "الأسطوري" بحجمه الرفيع وبنيته الصلبة مع تعديل طفيف طرا على حجم الإطار ليصل إلى 44,5 ملم، وتمتاز مجموعة ساعاته بقرص بحجم 32 ملم منحوت بدقة ويتميز بجاذبية هندسية فائقة ظاهرة من خلال العقارب الملوّنة متعددة الجوانب، ولأسميا العقارب الخاصة بتحديد الساعات، إضافة إلى أقراص دائرية منقّطة تتميز بإطار على شكل مسامير Clous de Pans وحافة أكثر انسجاماً مبتهة براغ متينة.

وتمتاز ساعات BTR 1911 بـ زجاجها الكريستالي السفيري لنقاوم لانهكاسات الضوء وبقيّرتها على مقاومة ضغط الماء حتى عمق 100 متر؛ وأما السوار فيتوفّر باللعين الصلب أو بجلد التمساح المشغول يدويًا مع مشبك قابل للطي.



عرض خاص على متن الزورق BTR 1911

ابتكاران جليدان من Balmain في عيد Elysees العاشر



للمناسبة الذكرى السنوية
العاشرة لإطلاق سجل
Elysées Balmain ستقدم
Balmain نموذجين
ينسجمان مع ما أضفت عليه
الدار من تمايز وفراة على
هذه المجموعة وهما
Elysées Co Chrono
و Elysées Co Big Date.

تعد ساعة
Elysées Co Chrono
للرقي وقد تم تصميمها
لتناسب استدارة المعصم، إنه
تصميم يصعب وصفه
بـ "قطعة فنية" الهيكل
والشواك المصقولة والكرة

الكريستالية تشكل مع بعضها نعلماً رشيقياً. ويمكن الاختيار بين نمطين
من الأرقام، العربية أو الرومانية، على ميناء أسود أو مركزش
بالفضة، أو حتى ميناء من الفضة مزخرف بالأرابيسك.
تتمايز الساعة الجديدة بسوارها المصنوع من الفولاذ أو من الجلد
البيني أو الأسود، ويحجر الكابوكرن الكريم الذي تم وضعه في وسط
التاج؛ وقد تدرت على مقاومة الماء حتى عمق 50 متراً مع الضمانة
السويسرية.

Omega تقدم Seamaster James Bond



عاد طراز
007 الذي تقدّمه
Omega أوميجا
حاملًا معه تقاليد
ساعة Seamaster
James Bond
صممت الساعة
من السمتانلس
ستيل وهي تعدّ
أفضل ساعة
للفخاوصين
الحترفين. وقد

تم إصدار 10007 قطع فقط من هذا الطراز الذي يعتبر الأول من
نوعه يزود بحركة Co-Axial Escapement.

تتمايز الساعة بميناؤها الذي نقش عليه الرسم الحزوني
تماماً كذاك الذي يبدو في مقدمة أفلام جيمس بوند، إضافة إلى
النقش الدقيق والصغير لأرقام 007 عند نهاية عقرب الخواص.
تعمل ساعة Seamaster James Bond بحركة ذاتية مع طاقة
لتخزين الوقت مدة 48 ساعة، وتتمتع بقدرة على مقاومة ضغط
المياه حتى عمق 300 متر مع صمام لتفاد الهيليوم عند الساعة
العاشرة. أما الزجاج فمصنوع من السفير المقاوم للخدش
وللمضاد لانعكاسات الضوء والسوار من السمتانلس ستيل
المصقول مع مشبك أمان نقش عليه رمز 007.

Ocean Lady Biretro

فازت هذه الساعة الجديدة الموقعة Harry Winston
أفضل ساعة خلال معرض المجوهرات 2006 Jewelry Arabia في
فندق ريتز كارلتون - البحرين. كما تم اختيار عقد Harry
Winston Burrese and Sapphire كأفضل عقد مرصع بالماس.
وتقدم الدار نموذجين من تصميمها الجديد Ocean
Lady Biretro الأول مرصع بالماس مع سوار من الجلد، والثاني زهري
اللون ذو سوار من المطاط.

تعمل هذه الساعة بحركة ذاتية التعبئة وتتمايز بعلينتها
المصنوعة من الذهب الأبيض بقطر 36 ملم. ميناؤها من اللؤلؤ
الطبيعي أو من الفضة مصقول ومزين بـ 36 حبة من الماس. صنع
زجاجها من الكريستال السفييري المضاد لانعكاسات الضوء
وخلفيتها من السفير ما يتيح رؤية كاملة للحركة. كما تتمتع
الساعة الجديدة بقدرة على مقاومة المياه حتى عمق 100 متر



تخريج طلاب "ميكات"

احتفلت جامعة "ميكات" بتخريج طلابها للعام الجامعي
2005 - 2006 في حفل حاشد في قصر الأونيسكو حضره وزراء
وأكاديميون وأهالي الطلاب وأصدقاء.
تحدث في الحفل الوزير غازي العريضي، وعدد من اللعنين ورئيس
الجامعة حاتم علامي الذي ركز على اللامع الأساسية التي برزت في
الجامعة من خلال احترامها لمقاييس ومعايير التعليم العالي وتفعيل
برامجها واعتمادها اختصاصات جديدة حيوية للبنان والمنطقة

الساهءء ودول جنوبى شرقى اسىا.

عمى عىناوى



تم تعيينه مديراً للاستثمارات فى شركة استثمار وهو يمتنع بخبرة ١٦ عاماً فى أسواق المال وإدارة الشروات من خلال عمله مع العديد من المؤسسات المالية الكبرى حول العالم.

شغل سابقاً منصب مدير المحفظة الاستثمارية العائدة إلى بنك Credit Agricole Indosuez فى لندن وجنيف وباريس ونائباً للرئيس ومسؤولاً عن الاحتياجات المصرفية الخاصة فى مجموعة Citigroup Private Bank. يحمل عىناوى شهادة البكالوريوس فى إدارة الأعمال من جامعة ريتشموند فى لندن.

نك هورنونغ



انضم إلى "استثمار" كرئيس لادارة الاستشارات القانونية فى الشركة. ويتمتع هورنونغ بخبرة تسع سنوات فى تقديم المشورة القانونية إلى الشركات فى أوروبا وآسيا. قدم هورنونغ الاستشارات إلى العديد من كبرى الشركات العالمية فى قطاعات مختلفة. كما عمل مستشاراً قانونياً للمحكمة العليا فى إنكلترا وويلز منذ فبراير ١٩٩٩ وهو حاصل على دبلوم فى الممارسات القانونية وماجستير فى القانون والعلوم الطبيعية.

فرانك نوللو



عُيِّنَ مجموعة فنادق إنتركونتيننتال مديراً عاماً للتجميع إنتركونتيننتال الجديد فى مرتفعات طابا فى مصر.

انضم نوللو إلى مجموعة فنادق إنتركونتيننتال قبل عام كمدير عام فندق إنتركونتيننتال فى شرم الشيخ.

بىسى ساجارىو



تم تعيينها مديرة للتسويق والاتصالات فى فندق "راديسون ساس، مدينة دبي للإعلام"، التابع لمجموعة "ريزيدور ساس للفنادق".

واكتسبت ساجارىو خبرة واسعة فى قطاع الضيافة فى الشرق الأوسط من خلال عملها لمدة ٩ أعوام فى دبي والبحرين. وتسلم منصبها الجديد بعد أن كانت مديرة للخدمات التسويقية فى فندق "تاج بالاس، دبي".

أنتوني بينز سلوكا أرملت

تم تعيينه مديراً للمبيعات والتوزيع فى منطقة الشرق الأوسط لدى مجموعة أكور الشرق الأوسط.

سبق أن شغل سلوكا منصب مدير تطوير الأعمال لفنادق أكور. المركز التجاري العالى منذ ديسمبر ٢٠٠٣ ولغاية أغسطس ٢٠٠٦.

يمتلك سلوكا خبرة عالية وفيرة فى القطاعين العام والخاص، حيث تنقل من تدوين إلى جوهانسبورغ، ومن أميركا الشمالية إلى الدول الجارة للمحيط

عارف أميرى



عُيِّنَ شركة إعمار العقارية فى منصب مدير إدارة حوكمة الشركة وعلاقات المستثمرين. ويتمتع

أميرى بخبرة تفوق ١٥ أعوام فى القطاع المصرفى اكتسبها من العمل فى عدد من المناصب الإدارية المهمة، كان آخرها مدير الخدمات المصرفية للشركات والمؤسسات فى بنك "إتش أس بي سي الشرق الأوسط".

راى كفتى

عُيِّنَ شركة سكيبور كمبيوترينغ (Secure Computing) مديراً إقليمياً لمبيعات الشرق الأوسط وأفريقيا. ويمتلك كفتى خبرة واسعة تزيد على ٢٥ عاماً فى مجال التكنولوجيا، حيث شغل مناصب بارزة عدة شملت مدير عام كل من شركة بلو كوت سيستمز (BlueCo Systems)، وشركة نيو بريدج نتوروكس (Newbridge Networks) فى الشرق الأوسط، كما عمل فى شركة آي. بي. إم (IBM) فى الشرق الأوسط والولايات المتحدة.

عبد الكريم المازى

عُيِّنَ BP مديراً إقليمياً لدول مجلس التعاون الخليجي وبلاد الشام واليمن. انضم إلى شركة BP العام ١٩٩٨ وتدرج فى مناصب عدة فى الشركة، كان آخرها منصب المدير الإقليمى لشركة BP فى الإمارات الشمالية.

استهل المازى تجربته العملية فى مجال البترول والغاز مع شركة جاسكو (إبو غيبي، وهو يحمل بكالوريوس فى العلوم بمرتبة الشرف من جامعة الإمارات).

Offices and Representatives

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON (head office)

Al-Iktisad Wal-Aamal
Miskara Center, Mme Curie St.
P.O. BOX: 1136184 BEIRUT
TEL: + 961 1 780200 - 353577
FAX: + 961 1 780206 - 354952
E-mail: iktisad@iaktisad.com

SAUDI ARABIA

Al-Iktisad Wal-Aamal
RIYADH
P.O. BOX: 5157
RIYADH 11422
Al Nisar Center, Al Glayah Rd
3rd Floor, Office No 302
TEL: + 966 1 462 0866 / 293 2769
FAX: + 966 1 293 1837
E-MAIL: alivaksa@nccm.net.sa

JEDDAH

Adham Trade Center, Al Madinah Rd
1st Floor, Office No 185
TEL: + 966 2 581 9465
FAX: + 966 2 631 9465

U.A.E. (Regional office)

Al-Iktisad Wal-Aamal
P.O. BOX: 55034
DEIRA - DUBAI
TEL: + 971 4 298 1441
FAX: + 971 4 298 1035
E-MAIL: alivaksa@emirates.net.ae

KUWAIT

P.O. BOX: 22955 SAFAT
13500 KUWAIT
TEL: + 965 2409553
MOBILE: + 965 7815590
FAX: + 965 2430698

QATAR

Al-Iktisad Wal-Aamal
office # 16, Bin Tower center,
TV compound, Doha, Qatar
P.O. BOX: 747 Doha-City
TEL: + 974 4877442
FAX: + 974 4878196
Mobile: 9745112279
E-MAIL: raed.chahal@iaktisad.com

International Media Representatives

FRANCE

MRS. VICTORIA TOWNSEND
85 AVE. CHARLES DE GAULLE
92300 NEUILLY SUR SEINE
FRANCE
TEL: + 33 1 40883574
FAX: + 33 1 40883574

JAPAN

SHINANO INT'L
AKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107
JAPAN
TEL: + 813 35846420
FAX: + 813 35935628

MALAYSIA

PUBLICITAS MAJOR MEDIA
DAMANSARA UTAMA 47400
PETALING JAYA
SELANGOR DARUL BHSAN
MALAYSIA
TEL: + 3 7729 6923
FAX: + 3 7729 7115
E-MAIL: pmmm@p0.jaring.my

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
KRASNOKHOLSKAYA NABEREZHINAYA
DOM 1115, APF. 132
109172 MOSCOW,
RUSSIAN FEDERATION
TEL: + 7 495 911 2762, 912 1346
FAX: + 7 495 912 1260, 261 1367

SOUTH KOREA

BISCOMRA 521, MIDPOA BLDG.
145, DANJOU-DONG
CHONGNU-GU, SEOUL 110-071
KOREA
1916 SEOUL, 110-619 KOREA
TEL: + 82-2 739 7841
FAX: + 82-2 739 3663

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 146,
CH-1001 D'ORON 2,
CH-1010 - LAUSANNE 10,
SUISSE
TEL: + 21 654 40 04
FAX: + 21 654 40 04

TURKEY

I. E. MURAT EPS
ELMAK BANKASI BLOKARI C-4
NO. 15 34350 1. LEVENT - ISTANBUL,
TURKEY
TEL: + 90 212 281 31 69
FAX: + 90 212 281 31 66
E-MAIL: turkey@iaktisad.com

UNITED KINGDOM

TONY BEESTON
POWERS INTERNATIONAL LTD
GORDON HOUSE
GREENCOAT PLACE
LONDON SW1P 1HH
TEL: + 44-207 592 8325
FAX: + 44-207 592 8326
E-MAIL: tbeeston@publicitas.com

U.S.A., CANADA, PUERTO RICO

ADMARKEE INTERNATIONAL
136 EAST 36TH ST.
NEW YORK, NY 10016
TEL: + 1 212 731 8408
FAX: + 1 212 739 9651
E-MAIL: info@admarkint.com
WEBSITE: admarkint.com

THE MARCOM BUILDING
105 WOODROW AVE
SOUTHPORT, CT 06489
TEL: + 1 203 319 1000
FAX: + 1 203 319 1004

Advertisers' Index

| | |
|------------------------------------|---------------|
| - ABYAR REAL ESTATE | 38-39 |
| - ACER | 177 |
| - AGILITY / PWC LOGISTICS | 159 |
| - AL BUSTAN RESIDENCE | 181 |
| - AL MASA/OMNIYAT | 185 |
| - ALOOLA | 18C |
| - ANTAADUS | 191 |
| - ARAB BANK | 198 |
| - ARAMEX INTERNATIONAL | 199 |
| - AUDI CARS | 50-51 |
| - BAHRAIN INVESTMENT WHARF | 177 |
| - BANQUE AUDI | 57 |
| - BATELCO | 167 |
| - BAUME & MERCIER | 47 |
| - BLOM BANK | 9 |
| - BMW | 32 |
| - CAIRO ICT 2007 | 205 |
| - CARTIER | 165 |
| - CFH | 189 |
| - CHAM PALACES & HOTELS | 137 |
| - CHEVRON | 189 |
| - DHCC | 123 |
| - DU | 28-29 |
| - DUBAI BONE & JOINT/DUBAI HOLDING | 73 |
| - DUBAI INVESTMENT | 53 |
| - DUBAI PROPERTIES | 19 |
| - DUNHILL | 7 |
| - EMIRATES AIRLINES | 157 |
| - ETIHAD ETISALAT/MOBILY | 45 |
| - EXPOSURE ELOGA | 25 |
| - FORD M.E. | 106-1 |
| - FUJITSU SIEMENS | 69 |
| - GIRARD PERREGAUX | 69 |
| - GOOD YEAR | 129 |
| - GULF CAPITAL/MANAZEL REAL ESTATE | 121 |
| - HSBC | 145 |
| - HYUNDAI MOTOR CO. | 26-27 |
| - IFA JETS | 171 |
| - ISTITHMAR | 87 |
| - IWC | 11 |
| - JAEGER LE-COULTRE | 34 & 35 |
| - JAGUAR | 62-63 |
| - MAN INVESTMENTS | 127 |
| - MARLBORO | 131 |
| - MAWTEEN | 95 |
| - MEA | 195 |
| - MEAG/KROPPS | 193 |
| - MERCEDES-BENZ | 5 |
| - MTC | 179 |
| - NISSAN INFINITI | 149 |
| - NOTICE OF APOLOGY | 43 |
| - OMEGA | 13C |
| - PATEK PHILIPPE | 35 |
| - PIAGET | "GF, 104-105" |
| - QATARI DIAR | 79 |
| - RAYMOND WEIL | 59 |
| - RENAISSANCE | 82-83 |
| - RIFFA VIEWS | 75 |
| - ROYAL JORDANIAN | 175 |
| - SAAB RMO | 17 |
| - SAMA DUBAI | 41 |
| - SARAYA JORDAN | 153 |
| - SEIKO | 147 |
| - SHELL INTERNATIONAL | 133 |
| - SONY | 14-15 |
| - SOROUH REAL ESTATE | 143 |
| - SUNLAND GROUP | 113 |
| - TAMBER | 99 |
| - TANMIYAT | 90-91 |
| - THE PALISADES | 101 |
| - TOTAL | 22 |
| - UNICORN INVESTMENT BANK | 67 |
| - VACHERON CONSTANTIN | 161 |

عالم أمنيات



عقارات المستقبل في دبي حياة متطورة



أمنيات
للعقارات



حياة المستقبل اليوم

إنه عالم من هندسة التواصل، وتقنيات التعرف على الإنسان، عالم تضيف فيه مساحات العمل والحياة أبعاداً أوسع إلى اللقطة الذكية، فتخلق بيئة غنية، وتقاعلية، ومطّعة. عالم يوحد بين الافتراضي والحسوس، ويضع التحكم بين يديك، عالم من التصاميم الهندسية الذكية التي تلبي جميع حاجاتك، وتستجيب لأوامرك الصوتية، وتحركاتك، وحتى إشاراتك. كل هذا وأكثر يحدث اليوم، مع مشاريعنا الحديثة الواعدة قيد التطوير.

لأننا أثبتت أمنيات للمقارات ريادةها في مجال تطوير عقارات المستقبل في دبي، فقد ابتكرت مشاريعاً تتميز ببيئة تقدم لك كل ما تحتاج إليه أو تتمناه لحياةك، تماماً كالبحار الذي يحيط لؤلؤه بكامل الرعاية من كل صوب. تتميز مكاتبنا ومساكننا بتسهيلات عديدة، مثل مرافق الاسترخاء والنشيط المتطورة، التي تؤمن راحتك وتزيد من إنتاجك. إنها هندسة المستقبل لحياة أسهل، وأكثر أمناً.

حياة المستقبل التي طالما تمنيتها.

Pasha Seatimer

Cartier pays tribute to the round watch created in the middle of the last century with a new striking and sporty addition to the Pasha de Cartier collection: Pasha Seatimer. An original model with a daring combination of materials.



Cartier

www.cartier.com

بوتيك كارتيه: المملكة العربية السعودية الرياض: ساكس هيفت أفنيو - ٢٤٥٠ ٢١١ ٠١

يوجد أيضاً في: معارض الحصيني، برنتان العامودي (جدة)، باريس غاليري شارع العليا (الرياض) وتحلية (جدة)، معارض كوهجي (المنطقة الشرقية)